

Untersuchungen über die Lage des Hausiergewerbes in Deutschland



Dritter Band



Duncker & Humblot *reprints*

Untersuchungen
über die
Lage des Hausiergewerbes in Deutschland.

Dritter Band.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

LXXIX.

Untersuchungen über die Lage des Haustergewerbes
in Deutschland. Dritter Band.



Leipzig,

Verlag von Duncker & Humblot.

1899.

Untersuchungen
über die
Lage des Hausiergewerbes
in
Deutschland.

Dritter Band.



Leipzig,
Verlag von Duncker & Humblot.
1899.

Alle Rechte für das Ganze wie für die einzelnen Teile sind vorbehalten.
Die Verlagshandlung.

Pfeiffer'sche Hofbuchdruckerei Stephan Weibel & Co. in Altenburg.

V o r w o r t.

Die vier in diesem Bande zum Abdruck gelangenden Berichte sind aus dem Seminar des Herrn Professor Dr. Bücher in Leipzig hervorgegangen. Sie sind es, die ich bereits im Vorwort zum ersten Bande erwähnte. Weil sie zusammenbleiben sollten und einer der Berichterstatter nicht in der Lage war, seine Arbeit so zeitig, wie es ursprünglich geplant war, abzuschließen, erfolgt die verspätete Ausgabe dieses Bandes: hinter dem vierten und gleichzeitig mit dem fünften. Von den Arbeiten sind Nr. I und III Inaugural-differtationen der philosophischen Fakultät der Universität Leipzig.

Leipzig, im Juli 1899.

Willy. Stieda.

Inhaltsverzeichnis.

Seite

I. Der Hausierhandel der Saxoner (Sächsisches Erzgebirge)	
von Dr. Kurt Runze in Dresden (früher in Leipzig).	
1. Einleitung	1
2. Örtliche Bedingtheit des Wanderhandels	7
3. Der Hausierhandel in wirtschaftlicher Beziehung	22
A. Zur Entstehung des Hausierhandels der Saxoner	22
B. Die Handelsprodukte	28
C. Der Handel mit Textilwaren	38
a) Der Hausiervertrieb von Spitzen	38
1. Die heimische Klöppelei und ihr Verhältnis zum Spitzenhandel	41
2. Der eigentliche Spitzenhandel	45
b) Der Hausierhandel mit leinenen, wollenen und anderen Webwaren	53
D. Der Handel mit landwirtschaftlichen Produkten	64
a) Der Hausierhandel mit Bettfedern	64
b) Der Handel mit Flach	72
c) Der Handel mit Sämereien	78
E. Der Wanderhandel mit Produkten der Tierzucht	79
a) Der Verkauf von Pferden	79
b) Der Wanderhandel mit Gänsen	85
F. Die Handelsleute auf ihren Reisen. — Handelsspesen	108
4. Der Hausierhandel in socialer Beziehung	114
A. Zahl, Geschlecht und Stellung der Handelsleute in ihrem Berufe.	114
B. Alter und Civilstand der Händler	125
C. Materielle Lage der Handelsleute, sowie der übrigen erwerbsthätigen Personen im Dorfe.	140
D. Über den Einfluß des Wanderhandels auf die sittliche Lage der Handelsleute, ihrer Angehörigen und der übrigen Bevölkerung	160
5. Schluß	176

II. Die Verhältnisse im deutschen Colportagebuchhandel.

Von Dr. jur. Karl Heinrici, Referendar in Altona.

Einleitung	183
1. Betriebsweisen und Ausdehnung des Colportagebuchhandels	184
2. Die gesetzliche Regelung des Colportagebuchhandels	194
3. Vereinigungen im Colportagebuchhandel	199
4. Der Leipziger Colportagebuchhandel	202
5. Die Colportagelitteratur	212
6. Bestrebungen zur Hebung der Colportagelitteratur, insbesondere die christliche Colportage	220
7. Der Colportagebuchhandel als Ergänzung des Sortimentäbuechhandels	224
8. Die volkwirtschaftliche Bedeutung des Colportagebuchhandels	229

III. Der Hausierhandel der slowakischen Drahtbinder

unter besonderer Berücksichtigung des Königreichs Sachsen.

Von Hermann Kind in Leipzig.

I. Die persönlichen Verhältnisse der Drahtbinder	237
II. Die Erwerbsverhältnisse	241
1. Handelsartikel und Hausiergebiet	241
2. Betriebsarten und Betriebsweise	243
3. Rohstoff- und Warenbezug, Warenpreise	248
4. Lohnhausierer und Werkstattarbeiter	251
5. Der Verdienst	253
III. Die wirtschaftlichen Verhältnisse in den Heimatgemeinden	256
1. Die Beschäftigung der Bewohner	256
2. Die Besitzverhältnisse	259
IV. Die Bedeutung der slowakischen Drahtbinderei	269
1. Für die Drahtbinder und ihre Heimat	269
2. Für die Hausiergebiete	276
V. Schlusswort	286

IV. Der Beerenhandel von Stützengrün und Rothenkirchen

im sächsischen Erzgebirge.

Von Dr. phil. Albin König in Leipzig.

1. Der Handel mit den heimatischen Beeren	291
2. Der Handel mit fremden Beeren	293

I.

**Der Hausierhandel der Saxoner
(Sächsisches Erzgebirge).**

Von

Dr. Kurt Junke.

1. Einleitung¹.

Das Dorf Sazung liegt auf dem Kamme des Erzgebirges, durch einen Grenzbach von dem böhmischen Dorfe Ulmbach getrennt und etwa 5 km südwestlich von Reizenhain, der letzten sächsischen Station der Bahnlinie Chemnitz-Marienberg-Romotau. Von dem benachbarten Hirtstein aus —

¹ Vorliegende Untersuchung beruht auf persönlicher Erforschung der Lage des Hausiergewerbes der Einwohner des Ortes Sazung. Die Beobachtung, Nachforschung und die Sammlung des meisten Materials geschah an Ort und Stelle selbst. Vollkommen fremd mit den örtlichen Verhältnissen, machte ich Weihnachten 1895 eine erste Reise in das Beobachtungsgebiet. In der Folgezeit ward zuerst das archivalische Material gesammelt. Leider fand sich recht wenig. Ergiebiger war die Sammlung statistisch-verwertbaren Zahlenwerkes; vor allen Dingen war es sehr vorteilhaft, daß die Haushaltungslisten der Berufs- und Gewerbezahl von 14. Juni 1895 in Abschrift genommen werden konnten. Ein zu Pfingsten 1896 im Orte Sazung gehaltener Vortrag suchte die Händler für die Untersuchung zu gewinnen. In der Hauptsache gelang es, denn ich fand im allgemeinen recht entgegenkommen und überall freundliche Aufnahme. Freilich war auch mit Argwohn zu kämpfen und fast nie gelang es, Mißtrauen, das bei Fragen über Absatz, Preise und Gewinnverhältnisse entstand, zu zerstreuen. Zu verschiedenen Zeiten im Jahre besuchte ich den Ort, um das Leben im Orte zu verschiedenen Gelegenheiten und Festen kennen zu lernen. Es ist mir ein Bedürfnis, allen Sazungern, die mich so freundlich unterstützt haben, besten Dank zu sagen, vor allen Dingen fühle ich mich verpflichtet, Herrn Gemeindevorstand Hausstein, Herrn Pastor Reuber, den Lehrern des Ortes und mehreren aus Sazung gebürtigen Leipziger Herren besonders zu danken. Pflichtschuldigsten Dank bin ich ferner schuldig der Leitung des Staatsarchivs zu Dresden; besonders noch dem Direktor des königl. sächsischen statistischen Bureau's, Herrn Oberregierungsrat Dr. A. Geißler, dem königl. sächsischen Finanzministerium (Rechnungsexpedition), der Kreishauptmannschaft Zwickau, der Amtshauptmannschaft Marienberg, dem Amtsgericht Marienberg, der Bezirkssteuereinnahme Marienberg, dem Hauptzollamt Annaberg und dem Zolleinnehmer zu Sazung. — Bitterrarische Quellen standen für die Untersuchung nur ganz wenige zur Verfügung.

Schriften LXXIX. — Hausiergewerbe III.

einem interessanten fiskalischen Basaltbruch — gewährt der Ort einen freundlichen Anblick. Langhingezogen liegt das Dorf vor uns da und giebt mit seinen einfachen, aber freundlichen, sauber gehaltenen Häusern und seinem fernen dunkeln Waldhintergrund ein recht anmutiges Bild ab. Die das Ganze umsäumenden Höhenzüge, besonders der Fichtel-, Keil- und Hasberg, sowie die aus der Ferne herübergrüßende böhmische Stadt Sebastiansberg, verleihen der Landschaft einen malerischen Charakter.

Nur wenig weiß man über Sazungs Vergangenheit. Sicher ist, daß die Ansiedelung vor 1543 stattgefunden hat. Es ist uns aus jenem Jahre eine Beschwerdebuchstift erhalten geblieben, in der Felix von Hasenstein bei Ferdinand I. Klage erhebt gegen die „unterthanen zw der sazung“, die sich „an der grenz zw smelierung der Cron Behem mit holzen vnnnd anderen gewoltigklich einlassen“¹. Einige Jahre später wird des Ortes in der Urkunde Erwähnung gethan, durch die der Kurfürst Moriz zu Sachsen das Amt Wolkenstein seinem Bruder Herzog August abtritt². In einer Steuerliste aus dem Jahre 1576, in der die „gefeffenen Männer“ namentlich aufgeführt worden sind, sind nur 38 Anwesen angeführt, während „Unbefeffene und Hausgenossen“ nicht vorhanden waren³. Demnach dürfte Sazung da-

¹ Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Loc. 8343. Acta, die Grenz Gebrechen zwischen dem Amte Wolkenstein und der Herrschaft Hasenstein sonderlich die Unterthanen zu Sazung betr., ao. 1513. — Sazung dürfte vielleicht um dieselbe Zeit wie Sebastiansberg (1516) oder Marienberg (1521) entstanden sein. Vgl. Journal für Sachsen, Dresden 1792, Bd. 3 u. 4. Materialien zur historisch-topisch-statistischen Beschreibung des Erzgebirgischen Kreises in Sachsen.

² Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Urkunde No. 11408. Anno 1550.

³ Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Loc. 7368. Amt Rossen. Register der auf dem Land Tage zu Torgau Dienstags nach Matthei Ao. 1570 bewilligten 3 Pf. Steuern. Fol. 398 f. — Es versteuerten damals ein Vermögen von:

5—10 Schock Groschen	12
10—15 „ „	3
15—20 „ „	5
20—30 „ „	8
30—40 „ „	4
40—50 „ „	1
50—75 „ „	2
100 u. mehr „ „	3

Zusammen 1549½ Schock Groschen von 38.

Also über die Hälfte hatten nur bis 20 Schock. Von den drei letzten Censiten besaß einer 393 Schock; der zweite 361⅓ und der dritte 140. Alle drei — nur 7,9 % sämtlicher Censiten — zahlten mehr als die Hälfte des vom ganzen Dorfe aufzubringenden Steuerbetrags. — Die Steuer war zu entrichten „von jedem Schock oder von jeden 60 Gr. des Wertes eines jeden Immoils“ (vgl. Dr. Daniel Gottfried

maß schwerlich 200 Einwohner gehabt haben. Leider ist des Berufes der Steuerpflichtigen in jener Liste keine Erwähnung gethan.

Neben einigen „Cammer- und Rentherrey-Sachen“ und einer erneuten Streitigkeit wegen Grenzverletzung¹ ist uns bis zum Ende des 17. Jahrhunderts nichts Urkundliches überliefert worden. Erst aus dem Jahre 1693 besitzen wir wieder eine Nachricht und zwar die „Confirmation des Reccesses über die beschohene Separation“ der bisherigen Filialkirche von der Hauptkirche zu Arnstfeld². Damals erhielt der Ort eine eigene Pfarre, nachdem seit 1584 der Geistliche von Arnstfeld in der altertümlichen Kirche den Gottesdienst gehalten hatte³.

Die ersten genauen Angaben über die Größe des Dorfes datieren erst aus unserem Jahrhundert. Wir kennen zwar aus dem Jahre 1794 die Zahl der Begüterten und der Häusler⁴, jedoch ist damit eine auch nur annähernd richtige Berechnung der Einwohnerzahl unmöglich, da die Unangesehenen nicht zu ermitteln sind. Von besonderem Interesse wäre für uns die Kenntnis der bei den Volkszählungen als vorübergehend abwesend ermittelten Personen, da wir dann ein Bild darüber hätten, wieviel Personen zu den verschiedenen Volkszählungstagen dem Wanderhandel oblagen. Wir hätten dann zugleich einige Übersicht über die Zahl der Hausierer in früheren Zeiten, über die wir leider im unklaren bleiben mußten. Nur von 4 Erhebungen kennen wir die Zahl der vorübergehend abwesenden Personen⁵. Im übrigen waren in Szung anwesend⁶:

Schrebern, Ausführliche Nachricht von den Churfürstlich-Sächsischen Land- und Auschuftagen von 1185—1728). — Bei der 1628 erhobenen Landsteuer betrug der in Szung zu versteuende Gesamtbetrag nur 1244 Schock; also 20 % weniger als 1576. Vgl. E. A. Jahn, Beiträge zur Geschichte und Statistik des Amtes Wolkenstein im Musäum für die sächs. Geschichte, II, 2, Leipzig 1795, S. 228 ff.

¹ Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Loc. 8343. Irriige Landgrenzen zwischen dem Amt Wolkenstein und der Herrschaft Comethau wegen Szung. Anno 1562.

² Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Loc. 2013. Confirmationes Derer Fundationum. 1693/94. Fol. 180—187.

³ Die Kirche soll schon vor der Reformation gestanden haben. Vgl. Sachsen's Kirchen-Galerie, Bd. XII, S. 59. Jrgend ein Beweis für die dort aufgestellte Behauptung wird nicht erbracht.

⁴ Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Loc. 13758. Beher und Konf. zu Steinbach v. Günther u. Konf. zu Szungen. Anno 1794. Die Begüterten und Häusler sind alle namentlich aufgeführt. Der ersteren gab es 51, der letzteren 45, also zusammen 96.

⁵ Es waren vorübergehend abwesend: 1855: 101; 1858: 161; 1871: 199 und 1895 (Juni) 85 Personen.

⁶ Die Zahl für 1843 ist Sachsen's Kirchen-Galerie a. a. O. entnommen.

im Jahre	Personen	Zu- oder Abnahme(—) in Proz.	im Jahre	Personen	Zu- oder Abnahme(—) in Proz.
1843	1 303	+ 15,0	1867	1 688	— 8,6
1846	1 499	— 8,5	1871	1 543	— 2,1
1849	1 371	+ 4,6	1875	1 510	— 5,4
1852	1 437	+ 2,6	1880	1 428	— 0,1
1855	1 476	+ 4,9	1885	1 426	+ 2,2
1858	1 549	+ 5,9	1890	1 458	+ 5,7
1861	1 641	0,0	1895 (Juni)	1 541	
1864	1 641	+ 2,9			

Die Wohnbevölkerung betrug dagegen im Jahre 1855: 1577 Einwohner, 1871: 1742 und 1895 (Juni): 1626. Mit hin ist seit 1855 eine Zunahme von nur 3,2 %, seit 1871 dagegen eine Abnahme von 6,7 % zu konstatieren¹.

Mehr als die Schwankungen der Einwohnerzahlen des Ortes interessiert uns die berufliche Zusammensetzung der Bevölkerung. Sie erst läßt uns erkennen, welche Bedeutung die einzelnen Erwerbszweige im wirtschaftlichen Leben unserer Gemeinde besitzen.

Wir wollen hier keine Betrachtungen anstellen über die Verteilung der Geschlechter auf die einzelnen Berufszweige und wollen auch nicht näher auf die Veränderungen in der Berufsgliederung gegenüber früheren Zeiten eingehen. Erfreulicherweise ist es möglich, der heutigen Berufszusammensetzung die der Jahre 1849 und 1861 gegenüberzustellen².

(Siehe Tabelle 1 auf S. 5.)

Also fast ein Drittel sämtlicher erwerbstätiger Personen umfaßte im Jahre 1895 der Wanderhandel. Dabei zeigt uns das durch die Berufszählung gewonnene Momentbild den Hausierhandel noch nicht einmal in seiner wahren Ausdehnung, wie aus der weiteren Darstellung hervorgehen

Die weiteren Zahlen bis 1871 entstammen dem handschriftlichen Material im Königl. Sächs. Stat. Bureau, die folgenden den Publikationen des Bureaus. Die Zahl für 1895 ist durch eigene Aufarbeitung des in Abschrift genommenen Materials der Berufs- und Gewerbeählung vom 14. Juni 1895 gewonnen worden.

¹ Vergleichsweise sei bemerkt, daß für Sachsen die Bevölkerungszunahme seit 1855: 84,1 %, seit 1871: 46,8 % beträgt.

² Die Angaben für 1849 und 1861 entstammen den Akten des Königl. Sächs. Stat. Bureaus. Für 1895 ist das Material der Berufs- und Gewerbeählung von den Haushaltungslisten auf Individual-Manipulationszählblättchen übertragen und dann aufgearbeitet worden. Leider fand sich weder im landesstatistischen Bureau, noch im Kaiserl. Stat. Amt Material vor für Sählung von der Berufs- und Gewerbeählung von 1882.

Beruf der Sazunger für die Jahre 1849, 1861 und 1895.

Tabelle 1.

A. Absolute Zahlen.

Berufsabteilungen	Im Hauptberuf thätige Personen								
	1849			1861			1895 ⁴		
	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen
Land- und Forstwirtschaft ¹	109	28	137	111	53	164	135	18	153
Industrie ²	83	189	272	144	331	475	144	156	300
Handel und Verkehr ³	185	3	188	234	50	284	173	60	233
Freie Berufe	10	2	12	15	2	17	20	2	22
Persönliche Dienste	1	4	5	—	9	9	—	5	5
Ohne nähere Angabe	17	18	35	7	12	19	16	23	39
Zusammen	405	244	649	511	457	968	488	264	752

B. Relative Zahlen.

Berufsabteilungen	Von je 100 hauptberuflich Thätigen entfielen auf vorstehende Berufsabteilung								
	1849			1861			1895		
	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen
Land- und Forstwirtschaft	26,9	11,5	21,0	21,7	11,6	16,9	27,7	6,8	20,3
Industrie	20,5	77,5	41,9	28,2	72,4	49,1	29,5	59,1	39,9
Handel und Verkehr	45,6	1,2	29,0	45,8	11,0	29,3	35,4	22,7	31,0
Freie Berufe	2,5	0,8	1,9	2,9	0,4	1,8	4,1	0,8	2,9
Persönliche Dienste	0,3	1,6	0,8	—	2,0	0,9	—	1,9	0,7
Ohne nähere Angabe	4,2	7,4	5,4	1,4	2,6	2,0	3,3	8,7	5,2
Zusammen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

¹ Der Berufsabteilung Land- und Forstwirtschaft ist 1895 die relativ hohe Zahl von 60 Handarbeitern zugeteilt worden, da sie in einer andern Abteilung nicht untergebracht werden konnte und da die Handarbeiter zur Zeit der Erhebung auch fast ausschließlich in der Landwirtschaft Beschäftigung fanden.

² Unter „Industrie“ ist einerseits das Handwerk und andererseits die Verlagsindustrie (Klöppelei, Posamenten- und Gornäherei) zu verstehen. Andere Industriezweige sind nicht vorhanden. Die starke Beteiligung des weiblichen Geschlechtes in der Industrie ist auf die Ausbreitung der Hausindustrie zurückzuführen.

³ Im stehenden Handel und Verkehr thätige Personen giebt es außerordentlich wenig, sodas sie den hausierenden Handelsleuten zugehört wurden. Fast sämtliche im „Handel und Verkehr“ Erwerbsthätige sind also Hausierer.

⁴ 1895 ist die Wohnbevölkerung zu Grunde gelegt.

wird. Seit 1861 ist zwar eine Abnahme der absoluten Zahl der Handelsleute zu konstatieren, dagegen hat sie relativ noch ein wenig zugenommen. Die Zahl der Hausiererinnen ist beträchtlich gestiegen.

Noch viel deutlicher tritt die Bedeutung des Hausierhandels zu Tage, wenn man nur die über 21jährigen der Betrachtung zu Grunde legt, entsprechend der (1895 gültigen) Bestimmung der Gewerbeordnung, daß der Warenhändler Großjährigkeit erlangt haben muß. Erst so erlangen wir vergleichbare Zahlen, indem wir nur die Personen betrachten, die rechtlich in der Lage wären, selbständig den Hausierhandel zu treiben. Es ergibt sich, daß von den über 21 Jahre alten erwerbsthätigen Personen am 14. Juni 1895¹ beschäftigt waren:

in	männliche Personen Proz.	weibliche Personen Proz.	zusammen Proz.
Land- und Forstwirtschaft	26,5	8,9	21,3
Industrie	22,7	55,3	32,4
Handel und Verkehr	42,7	23,7	37,0
anderen Berufen	8,1	12,1	9,3

Unter den männlichen Personen also reichlich vier Zehntel, unter den weiblichen fast ein Viertel. Schon aus diesen wenigen Zahlen kann die Wichtigkeit des Hausierhandels für die Erwerbsverhältnisse der Sazunger ermeßten werden. Betrachten wir nun näher, welche wirtschaftlichen Verhältnisse ihn bedingen, seine Entstehung, seine Lage in wirtschaftlicher und seine Bedeutung in socialer Beziehung.

¹ Leider fehlen uns hierfür die entsprechenden Zahlen von 1849 und 1861.

2. Örtliche Bedingung des Wanderhandels durch die Lage der Landwirtschaft.

Die Kirche des Dorfes Sazung liegt 873 m hoch. Der Ort besitzt also für erzgebirgische Verhältnisse eine sehr beträchtliche Höhenlage¹. Zu diesem der Landwirtschaft ungünstigen Moment kommen klimatische Nachteile. Sazung hat mit einigen anderen Gegenden des Erzgebirges den kürzesten Sommer, die meisten Frosttage, viel Wind, die höchsten Niederschläge und den beträchtlichsten Schneefall. Nur wenige Zahlen seien dafür angeführt.

Das Dorf besitzt keine meteorologische Station, doch befindet sich eine solche im nahen Reizenhain. Die dortigen Beobachtungen werden wir ohne weiteres auf unseren Ort übertragen können, der sogar noch gegen 90 m höher und freier als die Beobachtungsstation liegt. Zum Vergleiche wollen wir noch meteorologische Beobachtungen aus einigen Orten anderer Höhenlagen anführen².

Nach achtjährigem Durchschnitt beträgt die mittlere Jahrestemperatur in:

Freiberg (407 m) . . .	= 7,42 °,
Annaberg (607 m) . . .	= 6,43 °,
Reizenhain (778 m) . . .	= 4,42 °,
Oberwiesenthal (927 m) . . .	= 4,50 °.

¹ Die Zahl der Ortschaften des sächsischen Teiles des Erzgebirges, die ebenso hoch oder höher liegen, ist eine sehr geringe. Von sämtlichen Ortschaften des Gebirges liegen auf sächsischer Seite über 800 m nur 4,19 % mit nur 1,68 % der ganzen Gebirgsbevölkerung; zwischen 200—800 m also 95,81 % der Ortschaften mit 98,22 % sämtlicher Erzgebirger. Vgl. Joh. Burgkhardt, Das Erzgebirge. Eine orometrisch-anthropogeographische Studie. Forschungen zur deutschen Landes- und Volkskunde, Bd. III, 3. Heft.

² W. v. Sühmlich gen. Hörnig, Das Erzgebirge in Vorzeit, Vergangenheit und Gegenwart, Annaberg 1894, S. 55 ff.

Reizenhain besitzt also in dieser Reihe die niedrigste mittlere Jahrestemperatur. Da im Erzgebirge die Temperaturabnahme für je 150 m Höhenunterschied durchschnittlich 1° C. beträgt, würden wir für Saßung eine mittlere Temperatur von knapp 4° C. erhalten, übereinstimmend mit der Temperatur des Gebirgskamms, auf dem Saßung liegt, die Berthold auf $+3,9^{\circ}$ C. angiebt¹. Das beste Kennzeichen der klimatischen Verhältnisse ist die Dauer der Vegetationsperiode. Sie beträgt für

Freiberg	217—234 Tage,
Annaberg	195—201 =
Reizenhain	173—175 =
Oberwiesenthal . .	163—171 =

Mithin dürfte die Vegetationsperiode für Saßung kaum 170 Tage betragen, wenn man bedenkt, daß es fast 90 m höher liegt als Reizenhain. Ganz besonders deutlich erkennt man das rauhe Klima unseres Dorfes an der Zahl der frostfreien Nächte. Sie schwankt in

Freiberg	zwischen 165—168 Nächten
Annaberg	= 154—162 =
Reizenhain	= 114—117 =
Oberwiesenthal . .	= 113—131 =

Reizenhain steht also auch hierin am ungünstigsten da; die frostfreie Zeit liegt zwischen 15. Mai und 10. September.

Auch in der Niederschlagsmenge überschreitet unsere Beobachtungsstation stark den für das Obergebirge gültigen Durchschnitt. Der Regenfall beträgt im Obererzgebirge 772 mm^2 und steigt in Reizenhain auf 832 mm . Auf der Strecke Katharinaberg-Sebastiansberg-Jöhstadt-Weipert, auf der auch Saßung liegt, beträgt die Regenhöhe nach Berthold sogar 990 mm und bildet somit eine der Maximalhöhen des ganzen Erzgebirges.

Darnach ist es mit der Landwirtschaft unserer Gegend außerordentlich ungünstig bestellt. Selbst wenn ein guter Erdboden vorhanden wäre, würde doch die Entwicklungsfähigkeit der Pflanzen eine geringe bleiben. Aber auch der Ackerboden ist dürrig und feicht. Die Ackerkrume ist selten 2 dm tief³.

¹ J. Berthold, Das Klima des Erzgebirges. Jahresbericht des Königl. Seminars Schneeberg, 1886.

² Zeitschrift für die 25. Versammlung deutscher Land- und Forstwirte zu Dresden 1865, S. 6. — Nämlich $28,51$ Pariser Zoll, mithin nicht 672 mm , wie v. Süßmilch a. a. O. S. 63 angiebt.

³ A. Fallou, Grund und Boden des Königreichs Sachsen, Dresden 1868, spricht S. 64 f. „von den wüsten Trümmern, womit in der Gegend von Marienberg,

Alle diese Umstände ermöglichen den Anbau nur weniger Feldfruchtarten. Nur Hafer, Kartoffeln, etwas Kraut und verschwindend wenig Roggen finden wir auf den Saßunger Feldern angebaut. In früheren Jahren, zumal am Ende der 50er und in den 60er Jahren, nahm der Flachsbau eine bedeutende Stellung in der Landwirtschaft ein. Es hing dies mit der damaligen Blüte des Flachshandels zusammen, den wir weiter unten zu behandeln haben. Von 1878 an, seitdem statistisches Material vorliegt, haben in den Anbauverhältnissen einige Verschiebungen stattgefunden. Wir geben daher für einige Jahre eine Übersicht über den Anbau auf Saßunger Flur.

(Siehe Tabelle 2 auf S. 10.)

Es ergibt sich, daß von 1878—1894 die mit Hafer bebaute Fläche um 57 % gestiegen, während der Kartoffelbau um 54 % zurückgegangen ist. Andererseits haben die geringen Weiden um 22,8 % abgenommen und dafür haben die einschürigen Wiesen um 26 % gewonnen. Der Hafer hat sich auf Kosten der Kartoffel ausgedehnt, während die Weiden teilweise in Wiesenkultur übergeführt worden sind. Da die Kartoffel mehr als 140 frostfreie Tage zur Reife braucht, der Hafer dagegen nur etwa 120, und unser Dorf im allgemeinen knapp 120 frostfreie Nächte besitzt, ist das Vordringen des Hafers erklärlich. Sehr stark überwiegen die einschürigen Wiesen, sodaß die anderen vollkommen zurücktreten. Ob- und Unland fehlt nach unserer obigen Zusammenstellung ganz, während die mit der letzten Berufs- und Gewerbebeziehung verbundene landwirtschaftliche Erhebung Öblandeereien im Umfang von 26 ha 84,9 a ermittelte.

Die Art der Nutzung der landwirtschaftlich benutzten Fläche, sowie der starke Prozentsatz, den die Weiden von der Gesamtfläche bilden, lassen bereits erkennen, daß wir es nicht etwa mit dem intensiven Systeme der Fruchtwechselwirtschaft zu thun haben. Die ihr an Intensität nachstehende Koppelwirtschaft ist auch in Saßung, wie fast allgemein im Erzgebirge, heimisch. Die Vorteile freilich, die dieses Betriebssystem für größere und selbst mittlere Güter haben kann, gehen unseren Wirtschaftsbesitzern in der Hauptsache verloren, da die meisten Wirtschaften Zwergwirtschaften sind. Es ist unmöglich die Gesamtfläche in viele Koppeln zu zerlegen; man muß sich mit einigen wenigen begnügen und stellt damit hohe Anforderungen an

Saida und Frauenstein und der ganzen südlichen Landesgrenze entlang alle Felber überfäet sind“ und sagt, daß der aufgelagerte Boden „auf dem höchsten Gebirgsrücken an der Grenze von Böhmen kaum das starre Gestein zu verhüllen vermag, sodaß es in allen Straßengraben frei zu Tage hervortritt und oft schon in 1' Tiefe erschürft wird.“

Tabelle 2.

Die Gemarkung Sazungs nach ihrer Benutzung^{1 2}.

Nutzungsart	1878		1883		1887		1890		1894	
	ha	a	ha	a	ha	a	ha	a	ha	a
1	2		3		4		5		6	
1. Acker- und Gartenland:										
Hafer	100	—	110	—	165	—	175	—	157	—
Koggen { Winter	10	—	10	—	3	—	2	—	2	—
{ Sommer	30	—	20	—	6	—	3	—	6	—
Flachs	—	—	—	—	—	—	—	—	1	—
Kartoffeln	154	—	152	—	101	—	95	—	70	—
Möhren. Kohlrüben	—	—	2	—	10	—	12	—	5	—
Kraut	15	—	15	—	11	—	10	—	11	—
Klee zu Futter	9	—	3	—	8	—	10	—	10	—
Bruchgras	—	—	6	—	9	—	6	—	2	—
Gras gemischt mit Klee	—	—	—	—	91	—	91	—	142	—
Ackerweide	—	—	50	—	—	—	—	—	—	—
Hausgärten	13	90	13	—	?	—	?	—	?	—
2. Wiesen:										
einschürige	100	—	100	—	125	—	125	—	126	—
zweischürige	10	24	10	24	14	27	14	70	14	—
3. Weiden:										
reiche (30 und mehr Ctr. pro 1 ha)	—	—	7	69	—	—	—	—	—	—
geringe	140	—	140	—	108	73	108	30	108	—
4. Forsten	200	—	150	24	?	—	?	—	?	—
5. Gewässer	2	03	2	03	?	—	?	—	?	—
6. Lehm- und andere Gruben	7	13	—	10	?	—	?	—	?	—
7. Land zu öffentl. Zwecken	6	33	6	33	?	—	?	—	?	—
8. Haus- und Hofraum	3	44	3	44	?	—	?	—	?	—
Zusammen	801	07	801	07	652	—	652	—	654	—

¹ Zusammengestellt nach den alljährlich seitens der Gemeindevorstände dem Ministerium des Innern einzureichenden Berichte über Anbau und Ernteertrag. Eingesehen im Königl. Sächf. Statist. Bureau.

² Auf Grund der Landwirtschaftskarten der Zählung vom 14. Juni 1895 (eingesehen im Königl. Sächf. Stat. Bureau) ergibt sich folgendes:

Von 612 ha 44,3 a landwirtschaftlicher Gesamtfläche werden
landwirtschaftlich benutzt 531 ha 7,8 a = 86,7 %,
forstwirtschaftlich = 30 = 96,6 %
gärtnerisch = — = 08,0 %
als Ob- und Unland = 26 = 84,9 %
als sonstige Fläche = 23 = 46,7 %

Zusammen 612 ha 44,3 a = 100,0 %.

den Boden, der schonende Behandlung erfordert. „Bei den Zwergwirtschaften ist es leider gewiß, daß der bei ihnen überhaupt mögliche Wirtschaftsbetrieb jeglichen Fortschritt ausschließt“¹. Ein Übergang zu einem anderen Betriebssystem ist bei den klimatischen Verhältnissen unmöglich.

Der Ertrag der Felder steht dem durchschnittlichen Ernteertrage der Felder im ganzen Königreich Sachsen bedeutend nach. Es wurden durchschnittlich per Hektar in der Periode 1876/85 an Körnern und Knollen geerntet (Centner):

	Roggen	Hafer	Kartoffeln
im Königreich Sachsen ² . . .	25,9	29,7	197,3
auf Saßunger Flur ³ . . .	12,9	18,6	183,9.

Hiernach würde also die Roggenernte um 50,2 %/o, die Haferernte um 37,4 %/o und die Kartoffelernte um 6,8 %/o den durchschnittlichen Erträgen des ganzen Landes nachstehen. Nach dieser Quantitätsberechnung wäre also die Kartoffel die empfehlenswerteste Frucht zum Anbau in unserer Gegend.

¹ v. Süßmilch a. a. O. S. 657.

² v. Langsdorff, Die Landwirtschaft im Königreich Sachsen, Tabelle 125.

³ Berechnet auf Grundlage des handschriftlichen Materials im Sächsl. Stat. Bureau, das zur Aufmachung der Erntestatistik dient. Die Bedenken, die vielfach der Erntestatistik entgegengebracht werden, sind wohl zu einem großen Teil berechtigt und es soll daher kein allzugroßer Wert auf diese Daten gelegt werden. Die Organe, welche mit der Sammlung des Urmaterials betraut sind, können oftmals nichts anderes als grobe Durchschnittsberechnungen liefern. Besonders in Gegenden wo der Grundbesitz zerplittert ist, wird eine exakte Erhebung geradezu unmöglich; die Angaben werden stets mehr oder weniger unrichtig sein. Ein Saßunger, der mit zu den wenigen Großbauern zu rechnen ist, antwortete auf meine Frage, wieviel er im Jahre 1895 pro Hektar Kartoffeln geerntet habe: „Das waß i nett. De Arnt is gut, wenns Luch voll ist und damit baßta. Doß war im vergangene Jahr.“ — Nach den Berichten des Gemeindevorstandes sind in Saßunger geerntet worden:

pro Hektar an	Centner im Jahre				
	1878	1883	1887	1890	1894
Roggen	8	6	10	10	18
Hafer	16	8	21	16	24
Kartoffeln	100	90	120	100	120
Möhren und Rüben	—	35	100	60	50
Klee	20	18	48	30	60
Heu von einschürigen Wiesen	30	15	20	16	34
Heu von zweischürigen Wiesen	50	18	60	50	70

Die Erträge schwanken bei einigen Fruchtarten also ganz beträchtlich.

Zieht man aber die Qualität der Früchte in Betracht, so ergibt sich bei den Kartoffeln nach einer zwanzigjährigen Durchschnittsberechnung ein hoher Prozentsatz erkrankter Früchte. Von 100 Centnern eingebrachter Kartoffeln waren trockenfaul, naßfaul, pockig oder krätzig im Durchschnitt der Jahre 1873—1895: 27,3

1873—1878¹: 22,4,

1883—1887: 22,5,

1878—1883: 48,7,

1888—1893: 38,0.

In manchen Jahren soll die Hälfte, 1879 sogar Dreiviertel der gesamten Ernte erkrankt gewesen sein². Vor einigen Jahren waren die Kartoffeln so minderwertig, daß einige Sächunger, die Kartoffeln gestekt hatten, es gar nicht der Mühe wert hielten, die Früchte vom Felde heimzuholen. Zuweilen wird die Ernte durch ein plötzliches Schneegestöber unterbrochen. Vor mehreren Jahren hat man den Hafer, der noch ziemlich grün war, so naß geerntet, daß das Schneewasser vom Erntewagen lief und der Hafer auf der Tenne getrocknet werden mußte. Die unwirtliche Lage des Dorfes drückt sich auch darin aus, daß es im ganzen Orte nur drei Obstbäume giebt, die aber noch nie reife Früchte getragen haben.

Trotz des zweifelhaften und geringen Ertrages der Landwirtschaft unserer Gegend möchten doch alle die, welche ein Stückchen Land besitzen, dieses nicht missen, und diejenigen, welche kein Fleckchen ihr eigen nennen, streben danach, ein solches zu erwerben. Ganz besonderes Interesse hat es daher für unsere Untersuchung, die Größe der Betriebe und zugleich die Beteiligung der Wanderhändler an der Landwirtschaft kennen zu lernen³.

Im ganzen giebt es in Sächung 180 Haushaltungen, die Land bebauen⁴; von 415 Haushaltungen des Dorfes sind es also nur 43,37⁰/_o. Die Angehörigen der übrigen 56,63⁰/_o sind mithin, da sie in der Land-

¹ In diesem Zeitraum waren in ganz Sachsen im Durchschnitt erkrankt: 4,2⁰/_o. Vgl. v. Langsdorff a. a. O. S. 102.

² So z. B. auch wieder im Jahre 1896, wo die meisten Landbesitzer durch Kauf ihren Bedarf decken mußten.

³ Die nachfolgenden Angaben beruhen auf der mit der Berufs- und Gewerbe-zählung vom 14. Juni 1895 vorgenommenen Erhebung der landwirtschaftlichen Betriebe. Das Material ist im Königl. Sächl. Stat. Bureau in Abschrift genommen und dann aufgearbeitet worden. Es entspricht den faktischen Verhältnissen mehr als das Kataster. Es giebt uns den wirklichen Besitzstand an; das Kataster nennt uns aber nur den Steuerzahler, während der Besitzer des Grund und Bodens eine andere Person sein kann.

⁴ Dazu kommt noch die Gemeinde mit 5,09 ha. Im folgenden ist diese Fläche stets ausgeschlossen worden, da hier doch nur die Landwirtschaft treibenden Personen in Betracht kommen.

wirtschaft auch nicht als Hilfspersonen Verwendung finden, auf einen anderen Erwerbszweig angewiesen.

Folgende Tabellen geben die Betriebe nach Größenklassen und zwar sowohl nach der Zahl der Besitzer als nach der Gesamtfläche, zugleich verglichen mit denselben Angaben für das Erzgebirge überhaupt bzw. für die Kreishauptmannschaft Zwickau und für ganz Sachsen.

(Siehe Tabellen 3 und 4 auf S. 14.)

Betrachten wir als Zwergwirtschaften alle Betriebe, welche bis 5 ha Fläche besitzen¹, so finden wir, daß in Saugung 79,45 %, im Erzgebirge nur 62 % dieser Kategorie zufallen; in der Kreishauptmannschaft Zwickau 73,71 % und im ganzen Königreich 75,7 %. Es sind in Saugung also vier Fünftel, im Erzgebirge drei Fünftel aller Betriebe Zwergwirtschaften. Während aber diese letzteren nur 14,3 % der Gesamtfläche inne haben, besitzen jene 79,5 % sogar 46,1 % der gesamten landwirtschaftlich benutzten Fläche. Besonders fällt auch in Saugung der niedrige Prozentsatz der Betriebe mit weniger als 1 ha Fläche auf. Die Zahl der Zwergwirtschaften ist in Saugung relativ bedeutend größer als im Erzgebirge überhaupt, jedoch ist zugleich der durchschnittliche Umfang eines solchen Betriebes in unserem Dorfe relativ weit größer als sonst im Gebirge. Es ändert dies freilich nichts an dem ausgesprochen zwergwirtschaftlichen Charakter der Landwirtschaft unseres Ortes. Nur ein Fünftel sämtlicher Besitzer hat über 5 ha Fläche; diese Betriebe allein wird man als eigentliche Güter bezeichnen dürfen. Alle anderen, besonders aber die bis zu 2 ha Umfang, sind nur Parzellen, deren Bewirtschaftung für die Besitzer Nebenberuf ist. „An einen regelrechten Wirtschaftsplan ist bei dem geringen Umfange der Ackerflächen nicht zu denken. Diese Kleinbesitzer müssen neben der Bewirtschaftung ihres Gütchens noch eine andere und lohnende Beschäftigung treiben können“².

Teilt man das Gesamtareal unter die 180 Betriebe auf, so würde jedem 3 ha 37,4 a zufallen. Die Tabelle 4 zeigt deutlich, wie die Wirklichkeit von diesem berechneten Durchschnitt abweicht. Da die 4 untersten

¹ v. Langsdorff sieht für sächsische Verhältnisse als Zwergwirtschaften Betriebe mit weniger als 1,67 ha an. Wenn dies für ganz Sachsen Gültigkeit haben kann, so wäre diese Grenze für die erzgebirgischen Verhältnisse doch viel zu eng gezogen. v. Süßmilch a. a. O. S. 647 bezeichnet ebenfalls als Zwergwirtschaften alle Betriebe unter 5 ha Fläche. Er sagt, daß „bei weniger als 5 ha von einem landwirtschaftlichen Betriebe, welcher die Arbeitskräfte vollständig ausnützt, und den Ertrag der Bodenfläche auf angemessene Höhe steigert, nicht die Rede sein kann.“

² v. Süßmilch a. a. O. S. 656.

Die Betriebe nach Größtenklassen.

Tabelle 3.

Zahl der Besitzer.

Umfang des Besitzes	Zahl der Besitzer				
	in Sazung		im Erz- gebirge ¹	Kreisaupt- mannschaft Zwidau ²	Königreich Sachsen ²
	Absolute Zahlen	Relative Zahlen Prozent			
1	2	3	4	5	6
0—20 a	1	0,56	15	17,74	20,09
20—50 =	9	5,00	9	27,07	29,04
50—100 =	30	16,67	8		
1—2 ha	52	28,89	11	11,64	11,13
2—5 =	51	28,33	19	17,26	15,49
5—10 =	27	15,00	13	11,39	9,24
10—20 =	8	4,44	18	11,23	9,56
über 20 =	2	1,11	7	3,67	5,45
Zusammen	180	100,00	100	100,00	100,00

Tabelle 4.

Größe der Gesamtfläche.

Umfang des Besitzes	Es entfallen von der gesamten landwirtschaftl. benutzten Fläche					
	in Sazung			im Erz- gebirge ¹	Kreisaupt- mannschaft Zwidau ²	Königreich Sachsen ²
	auf vorstehenden Besitzumfang					
	ha	a	Prozente			
1	2	3	4	5	6	7
0—20 a	—	17,8	0,03	0,2	0,29	0,33
20—50 =	2	96,4	0,49	0,3	2,56	2,50
50—100 =	21	84,1	3,60	0,7		
1—2 ha	80	59,6	13,27	3,1	3,23	2,88
2—5 =	174	23,7	28,69	10,0	11,07	9,25
5—10 =	176	91,7	29,13	15,7	17,92	13,02
10—20 =	101	21,8	16,66	44,3	34,70	27,31
über 20 =	49	40,2	8,13	25,8	30,23	44,71
Zusammen	607	35,3	100,00	100,00	100,00	100,00

¹ v. Sühmilch a. a. O. S. 648.² Statistik des Deutschen Reichs, N. F. Bd. 5, S. 62 f. Landwirtschaftliche Betriebsstatistik nach der Zählung von 1882. Material der Zählung von 1895, das soweit zergliedert ist, wie es hier gebraucht wird, ist leider noch nicht vorhanden.

Größenklassen bereits von über 51 % sämtlicher Besitzer besetzt sind, ergibt sich, daß der „mittlere“ Besitzer nur über 1—2 ha verfügt, jener ideale Durchschnitt also fast um die Hälfte zu hoch ist. Auf eine Haushaltung des Dorfes überhaupt käme aber nur 1,46 ha und auf den Kopf der Bevölkerung 37,4 a. Man ersieht aus diesen Zahlen, daß auch bei einer ganz gleichmäßigen Verteilung des Grundbesitzes die Einwohner nicht in der Lage wären, allein vom Ertrage ihres Landbesitzes sich zu ernähren.

Selbst eine Anzahl der Güter von mehr als 5 ha Fläche wird von den Besitzern im Nebenberuf bewirtschaftet, nämlich 9 oder ein Viertel dieser Betriebe. Sehen wir nun zu, wie der Landbesitz sich auf die einzelnen Berufsarten verteilt, insbesondere auf die Wanderhändler.

(Siehe die Tabelle 5 auf S. 16.)

Ein ganz beträchtlicher Teil der Landbesitzer gehört im Hauptberuf dem Wanderhandel an. Von sämtlichen 180 Haushaltungsvorständen, die Ackerland besitzen, sind 71 oder 39,4 % im Hauptberuf Händler. Von denen, die sich als Landwirte bezeichnet haben, treiben 26 oder 45,6 % noch einen Nebenberuf; von diesen 26 wiederum sind 17 im Nebenberuf Händler¹. Der Betrieb der Landwirtschaft ist auch für sie eigentlich nur Nebensache, während sie den Haupterwerb aus dem Hausierhandel ziehen und während eines großen Teils des Jahres im Wanderhandel sich betätigen. Im Haupt- oder Nebenberuf sind mithin von sämtlichen Landbesitzern 88 oder 48,9 % — also fast die Hälfte — als Händler tätig.

Der Umfang des Landbesitzes der Händler ist ziemlich klein. Nur 2 haben mehr als 5 ha Fläche. Also 97 % aller Land besitzenden Händler treiben Zwerghirtschaft. Die Betriebe sind daher meist nicht groß genug, mit ihren Erträgen den Bedarf der Haushaltungen zu decken. Es gilt dies nicht allein von den Wirtschaften der Händler, sondern überhaupt von der Mehrzahl aller Betriebe. Die Familien sind gezwungen durch Zukauf ihren Bedarf zu decken. Kartoffeln werden in der Hauptsache aus dem nahen Böhmen importiert, da sie wohlfeiler sind als die aus dem Niederlande bezogenen Qualitäten.

Die Äcker und Wiesen sind fast durchgängig im Eigenbesitz der Bewirtschafteter; minimale Flächen unterliegen Pachtverträgen. Nach der Zählung vom 14. Juni 1895 sind von sämtlichen 612 ha 44,3 a bewirtschafteter Gesamtfläche

¹ Dazu kommen noch 3 Gastwirte, je 2 Fuhrwerksbesitzer und Klöppler und je 1 Musiker und Maurer.

Tabelle 5.
Verteilung des Grundbesitzes nach dem Hauptberuf der Besitzer.

Art des Hauptberufes	Zahl der Einschreibungen mit Kampfbefreiung		Zahl der Wirtschaften im Umfange von										Vorkaufsumfang der Wirtschaften von										Durchschnittlicher Besitz pro Kopf	
	Einschreibungen mit Kampfbefreiung	Einschreibungen gebührenfrei	unter 50 a		50 bis 100 a		1 bis 2 ha		2 bis 5 ha		5 bis 10 ha		10 bis 20 ha		über 20 ha		überhaupt	Einschreibung		ha	a			
			50-100 a	1-2 ha	2-5 ha	5-10 ha	10-20 ha	über 20 ha	11	12	13	14	15	16	17	18		19	20					
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20					
Sohnfabrik, Brett-	5	33	1	2	2	1	2	—	—	—	—	306,5	—	9 10,0	24 94,2	—	37 10,7	7 42,1	1 12,4					
Schneiderei ^a	57	236	—	—	5 23	20 6	2	—	—	—	57,8	8 48,0	82 79,5	128 96,9	76 27,6	49 40,2	346 50,0	6 07,9	1 46,8					
Landwirtschaft	5	28	—	—	1 1	3	—	—	—	—	1 75,0	3 35,9	20 39,2	—	—	—	25 50,1	5 10,0	— 91,1					
Gewerblich, Brauerei ^b Bäcker, Fleischer ^c . . .	5	30	—	—	2 2	1	—	—	—	—	2 95,1	8 98,0	5 04,0	—	—	—	16 97,1	3 39,4	— 56,6					
Post, Gemeindevor-	3	10	1	—	—	2	—	—	—	20,9	—	—	5 24,7	—	—	—	5 45,6	1 81,9	— 54,6					
stand und Briefträger	71	281	2 21	29 17	2	—	—	—	—	57 5	15 89,8	44 60,4	54 67,8	13 41,6	—	—	129 17,1	1 81,9	— 46,0					
Handel	14	62	2 3	7 2	—	—	—	—	—	56,7	2 22,9	11 30,2	7 56,1	—	—	—	21 65,9	1 54,7	— 34,9					
Bauhandwerk ^a	5	17	2	—	2 1	—	—	—	—	92,8	—	2 73,5	3 33,3	—	—	—	6 99,6	1 39,9	— 41,2					
Handarbeiter	15	62	3 5	4 3	—	—	—	—	—	86,3	3 13,6	5 70,9	8 28,4	—	—	—	17 99,2	1 19,9	— 29,0					
Bekleidungsindustrie ^c . . .	180	759	10 30	52 51	27 8	2 3	14,2	21 84,1	80 59,6	174 23,7	176 91,7	101 21,8	49 40,2	607 35,3	3 37,4	—	80,0							
Zusammen																								

¹ Es schien nicht zweckmäßig, jeden vorkommenden Beruf gesondert aufzuführen: daher die obigen Zusammenfassungen. Es gab im einzelnen:

- a) 2 Sohnfabriker, 3 Brettschneidereiher.
- b) 1 Brauer, 4 Gastwirte.
- c) 3 Bäcker, 2 Fleischer.
- d) 6 Tischler, 5 Zimmerleute, 2 Klempner, 1 Maurer.
- e) 5 Schuhmacher, 3 Schneider, 1 Strumpfwirter, 3 Klöpplerinnen, 3 Näherinnen.

	ha	a	
eigenes Land . .	601	52,2	= 98,22 %,
gepachtetes Land . .	5	62,2	} = 1,78 %.
Gemeindeland . . .	5	09,0	
Dienstland	—	20,9	

Was endlich die Viehhaltung anbetrifft, so ist eigentlich nur die Rindviehhaltung von Belang. Die Ackerarbeiten werden fast ausschließlich mit Rühen und Ochsen ausgeführt. Etwa acht Wirte haben je ein Pferd nur für die landwirtschaftlichen Arbeiten, während die übrigen 9 Pferdebesitzer noch Nebenarbeiten (Lohnfuhrer) mit den Pferden verrichten oder sie in der Hauptsache für ihren Hauptberuf — Brauerei, Brettschneiderei, Frachtfuhrwerk — gebrauchen. Von den Pferden werden 16 stets oder zeitweise zur Ackerarbeit benutzt; vom Rindvieh 19 Ochsen und 114 Rühe, also im ganzen 133 Stück oder 40,7 %. Über die Verteilung des Viehes auf die einzelnen Besitzer giebt folgende Tabelle Auskunft.

Tabelle 6.

Verteilung des Viehes auf die einzelnen Haushaltungen.

Zahl der Stücke	Pferde		Rindvieh		Schweine		Ziegen	
	Zahl der							
	Wirt- schaften	Stücke	Wirt- schaften	Stücke	Wirt- schaften	Stücke	Wirt- schaften	Stücke
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1	14	14	26	26	28	28	8	8
2	2	4	27	54	23	46	2	4
3	—	—	19	57	—	—	—	—
4	—	—	20	80	—	—	—	—
5	1	5	7	35	—	—	—	—
6	—	—	4	24	—	—	—	—
7	—	—	2	14	—	—	—	—
8	—	—	1	8	—	—	—	—
9	—	—	2	18	—	—	—	—
10	—	—	1	10	—	—	—	—
Zusammen	17	23	109	326	51	74	10	12

Auffallend gering ist die Schweinezucht und die Ziegenhaltung. Jedoch dürfte das Material der Berufs- und Gewerbezahlungen in dieser Hinsicht wohl nicht ganz zuverlässig sein. Am 14. Juni 1895 wurde nur der Viehstand der Wirtschaften ermittelt, die eine Landwirtschaftskarte aus-

zufüllen hatten, d. h. der Viehstand der landwirtschaftlichen Betriebe. Da die Erhebung leider nicht zugleich eine Viehzählung war, dürfte die Zahl der Schweine und Ziegen wohl um ein bedeutendes zu klein sein, denn es giebt in Saßung Wirtschaften, die ein Schwein und eine Ziege halten, ohne Landwirtschaft zu treiben. Immerhin bleibt es auffallend, daß von 180 Haushaltungen mit Landbesitz nur 51 Schweine besitzen. Die Verteilung des Viehbesitzes nach dem Hauptberuf der Eigentümer läßt nachstehende Tabelle erkennen:

Tabelle 7.

Verteilung des Viehes nach dem Hauptberuf der Besitzer.

Art des Hauptberufs	Besitz an Vieh (Stück)				
	Pferde	Rindvieh	Schweine	Ziegen	Zusammen
1	2	3	4	5	6
Lohnfuhrwerk, Brettschneiderei	7	19	4	—	30
Landwirtschaft	9	182	47	2	240
Gastwirtschaft, Brauerei . . .	3	19	2	2	26
Bäckerei und Fleischerei . . .	1	11	—	—	12
Freie Berufsarten	—	4	2	—	6
Handel	2	70	16	4	92
Bauhandwerk	—	7	2	2	11
Handarbeiter	—	3	—	1	4
Bekleidungs-gewerbe	1	11	1	1	14
Zusammen	23	326	74	12	435

Die Viehhaltung der Händler ist verhältnismäßig gering. Während 39,4 % sämtlicher Personen, die Äcker und Wiesen besitzen, Hausierer sind, betragen die von ihnen gehaltenen Pferde nur 11,8 %, das Rindvieh 21,2 %, die Schweine 21,6 %, die Ziegen 25,0 % sämtlicher Tiere. Freilich zu der von den Händlern bewirtschafteten Fläche steht die Viehhaltung in ziemlich proportionalem Verhältnis. Die Felder und Wiesen zc. betragen 21,3 % der ganzen Dorfflur, sodaß also die obigen Prozentsätze der Rindvieh-, Schweine- und Ziegenhaltung hiermit korrespondieren. Da die Händler weder zum Betriebe ihres Hausiergewerbes noch zu dem ihrer Landwirtschaft Pferde bedürfen, ist der niedrige Prozentsatz der Pferdehaltung erklärlich.

Überhaupt keine Viehhaltung haben von den landwirtschaftlichen Betrieben im Umfang von

2. Örtliche Bedingung des Wanderhandels durch die Lage der Landwirtschaft. 19

unter 50 a	90,0 %,	2—3 ha	31,6 %,
50—100 a	73,3 %,	3—4 ha	11,8 %,
1—2 ha	44,2 %,	4—5 ha	6,7 %,
	5—6 ha		6,7 %.

Die Relativzahlen fallen also konstant mit zunehmender Größe der Gesamtfläche. Im ganzen sind es 64 Betriebe oder 35,5 %¹.

Wir fanden also, daß 57 % sämtlicher Haushaltungen keinen Landbesitz haben, und daß die übrigen 43 % zu vier Fünftel Zwergwirtschaft treiben. Trotz der großen Nachteile, die eine Zerspaltung des Grund- und Bodens bei den ungünstigen klimatischen Verhältnissen unserer Gegend und dem kargen Ertrage des Ackers haben muß, muß man doch zugeben, daß der zerstückelte Grundbesitz gerade für diese Gegend entschieden noch mehr Vorteile als Nachteile bietet. Einem immerhin beträchtlichen Teile aller Familien ist die Möglichkeit gegeben, wenigstens den notwendigsten Bedarf an Kartoffeln, Kraut u. dergl. durch Eigenproduktion zu decken. Die freie Teilbarkeit und Vererblichkeit von Grund und Boden hat sich hier, wie allgemein im Erzgebirge, gut bewährt, das geringe Einkommen der Gewerbetreibenden, Hausindustriellen und Händler um ein wenig zu vergrößern². Die Betriebe sind aber zu klein, die Ertragsfähigkeit des Grund

¹ Über den Viehstand Sachsens in früheren Jahren läßt sich aus dem handschriftlichen Material des Königl. Sächsl. Stat. Bureau's folgende Zusammenstellung machen:

Jahr	Stückzahl			
	der Pferde	des Rindviehes	der Schweine	der Ziegen
1834	46	302	—	16
1837	51	279	—	17
1840	69	311	—	27
1844	38	302	—	10
1847	37	327	—	34
1850	33	342	—	11
1853	31	347	—	10
1855	29	359	50	9
1858	37	329	11	8
1861	41	369	93	34
1864	41	414	63	23
1867	32	363	78	7
1873	39	364	6(?)	24

Während die Pferdehaltung zurückgegangen ist, behauptet sich die Rindviehhaltung auf fast gleicher Höhe.

² Die freie Teilbarkeit war den Erzgebirgern von jeher durch Bergfreiheiten^{2*}

und Bodens zu farg, als daß die Mehrzahl der Dorfbewohner in der Landwirtschaft beruflich thätig sein könnte. So ist und war es stets, nicht allein in unserem Dorfe, sondern fast überall im Obererzgebirge. „Ebenso wenig wie in früheren Zeiten bildet heute der Ackerbau die Hauptnahrungsquelle auch nur eines geringen Teiles der Erzgebirgsbewohner¹.“ Mit Notwendigkeit sind also die meisten unserer Sazunger auf andere Berufe angewiesen.

Im Handwerk konnte in einem so kleinen Dorfe wie Sazung natürlich stets eine nur sehr beschränkte Zahl von Personen Unterhalt finden. Wenn dennoch einzelne Handwerke in früheren Zeiten außerordentlich stark vertreten waren, so hing dies — wie wir später sehen werden — von einem andern eigenartigen Beruf der Sazunger ab. Heute sind die Handwerke in Sazung vollkommen genügend besetzt; ein weiterer Zuwachs der Gewerbetreibenden ist ohne beträchtliche Vergrößerung der Konkurrenz nicht möglich. Bei den einheimischen Gesellen besteht auch wenig Neigung, als Meister sich im Orte niederzulassen.

Während man in den meisten Gegenden des Erzgebirges in vielen Industriezweigen eine ausgedehnte Hausindustrie findet, hat sich in Sazung nie eine solche, an der die männliche Bevölkerung sich hätte beteiligen können, eingebürgert. Zwar hat die Spizentlöppelei und Gornnäherei einigen Umfang erreicht, aber beide Erwerbszweige haben doch nur für die Frauen und Mädchen eine Bedeutung; nicht für die Männer. Der Ort liegt auch zu sehr abseits von jeder Verkehrsader, sodaß jede Produktion durch die hohen Transportkosten für Beförderung der Produkte zur nächsten Bahnstation unrentabel gemacht würde. Hätte die Gemeindeverwaltung in den 70er Jahren, als die Bahnlinie Marienberg-Romotau gebaut wurde, in kurzfristiger Verblendung nicht allzu hohe Entschädigungsansprüche gestellt, so wäre sicherlich Sazung als Bahnstation an Stelle des in technischer Hinsicht weit ungünstiger gelegenen Ortes Reichenhain gewählt worden. Dann hätte aller Wahrscheinlichkeit nach auch in Sazung Industrie Platz gegriffen, und sicherlich wäre der Hausierhandel mehr und mehr verdrängt worden.

Man darf aber auch die Bedeutung eines psychologischen Momentes nicht unterschätzen, das wesentlich dazu beigetragen haben dürfte, daß die Sazunger zähe am Hausierhandel festhalten. Es ist dies die Vererbung derselben Berufsthätigkeit vom Vater auf den Sohn, von Geschlecht

und Privilegien gesichert. Vgl. J. Wendel, Die Deutschen in Böhmen, Mähren und Schlesien, 2. Bd. d. Völker Österr.-Ung. Wien und Teschen 1885, S. 198.

¹ Ebenda.

zu Geschlecht. Wer den Erzgebirger kennt, der wird v. Süßmilch zustimmen müssen, wenn er von ihm sagt¹: „Er hängt aber starr an alten Gewohnheiten und schiebt lieber an der hergebrachten Arbeit dahin, als eine andere zu ergreifen.“ Zwar fehlt es unseren Sägungern in ihrem Beruf nicht an Initiative, aber dennoch können sie sich von alten, heimischen Anschauungen nicht losreißen.

Unser Ergebnis können wir in folgende Sätze zusammenfassen. Relativ starke Bevölkerungsdichtigkeit und kleine landwirtschaftliche Fläche schließen bereits mehr als die Hälfte der Sägunger Haushaltungen vom Besitze eines selbst kleinen landwirtschaftlich nutzbaren Arealis aus. Rauhes Klima, zersplitterter Grundbesitz und geringer Ertrag der Landwirtschaft machen es dem größten Teil derer, die Landbesitz haben, unmöglich, einzig und allein von ihm zu leben. Die Bewirtschaftung des Grundbesitzes ist nur für wenige Hauptberuf. Da das Handwerk nur eine beschränkte Zahl selbständiger Personen und die Hausindustrie männliche Personen gar nicht zu ernähren vermag, da eine andere Industrie am Plage nicht vertreten ist und wegen ungünstiger Verkehrsgelegenheit auch keine Aussicht vorhanden ist, daß eine solche Fuß fassen kann, so ist dadurch für die größte Zahl der erwerbsfähigen Männer die Wahl eines anderen Berufes Notwendigkeit. Die Vorfahren, welche sich genau denselben wirtschaftlichen Bedingungen gegenübergestellt sahen, sind gemäß einer im nächsten Abschnitte zu schildernden Entwicklung nach und nach zum Wander- bez. Hausierhandel übergegangen. Man ist ihm bis zum heutigen Tage treu geblieben, zumal sich die wirtschaftlichen Grundlagen kaum geändert haben.

¹ v. Süßmilch, a. a. O. S. 133.

3. Der Hausierhandel in wirtschaftlicher Beziehung.

A. Zur Entstehung des Hausierhandels der Sazunger.

Sowohl vom früheren Erwerbe der Sazunger als auch vom Beginne des Hausierhandels ist uns wenig überliefert worden. Bei den ältesten Leuten im Dorf wurden Erkundigungen eingezo-gen, die in Verbindung mit dem archivalischen Quellenmaterial einige Schlüsse zulassen, die als richtig gelten dürfen.

Noch heute ist in der Erinnerung der älteren Dorfbewohner, daß bis in unser Jahrhundert hinein von den Vätern und Großvätern ein flott-gehendes Lohnfuhrwerk betrieben wurde¹. Es hing dies mit dem Pafch- und Grenzhandel zusammen, der von Sazung ausging. Die Pafcherei nach Böhmen wurde derart ausgeübt, daß Österreicher nach Sazung kamen, hier während des Tages die von ihnen bestellten Waren aufkauften, sich bis zum Eintritte der Nacht aufhielten und dann mit den Waren den Rückweg an-traten. Die Sazunger übernahmen bei diesem ganzen Geschäft die Rolle der Zwischenhändler, indem sie die Waren aus dem Niederlande herbeischafften. Zuweilen freilich mögen sie selbst gepafcht haben; in der Regel thaten sie es wohl nicht. Die Lage des Dorfes, das früher mitten im Walde lag, während heute Feldflur zwischen Dorf und Wald sich befindet, mag der Pafcherei zu einer großen Blüte verholfen haben.

¹ Das Fuhrwesen der Sazunger scheint weit zurückzureichen. In einem Akten-stück Gravamina, Ein gegeben beim gehaltenen Heegericht (1698) zu erörtern ge-bothen, durch den Amtman, Akten beim Amtsgericht Marienberg Cap. IX Lit. F. no. 15 Vol. II, wird über mehrere Uebelstände geklagt. Besonders auch über die Beteiligung der Häusler und Hausgenossen am Fuhrwesen, denen es nicht zu-komme „Pferde und ander Zug Vieh zu halten, dadurch den Bauern ihr Erwerb zu schwächen und zu entziehen.“

Das Wohl und Wehe des Ortes hing ab von diesem nächtlichen Gewerbe, das überdies vielen Handwerkern auskömmliche Nahrung verschaffte. Die Zahl der Handwerker war eine solch beträchtliche, daß ihnen im Jahre 1784 die Gründung einer Dorf-Innung gestattet wurde¹. In dem 1781 eingereichten Gesuche heißt es: „Überdies lebten sie nicht etwa von dem Ertrage der wenigen Arbeit des Dorfes Sazung und der umliegenden Dörfer, sondern ihre Thätigkeit erstreckt sich vielmehr auf die nahe belegenen böhmischen Dörfer.“ Der Amtshauptmann von Wolkenstein, welcher das Gesuch befürwortete, berichtet: „Der letztvergangene Krieg hat sie fast ihrer ganzen Habseligkeiten beraubt und sie suchen sich durch den Paschhandel nach Böhmen zu erholen.“ Nur so ist die sonst unerklärliche Thatsache zu verstehen, daß es 1781 in Sazung 20 Schuhmachermeister und 6 Schneidermeister gab. Im Jahre 1815 gab es sogar 40 zur Innung gehörige Schuhmachermeister. Da sie Messen und Märkte nicht besuchen durften, waren sie auf die Deckung des Bedarfes des Ortes und notwendigerweise auf den Vertrieb im Wege der Pascherei angewiesen. Glaubwürdiger Erzählung zufolge soll jeder Pascher, bevor er wieder nach Böhmen ging, neues Schuhzeug zu Verkaufszwecken angezogen haben. Einzelne haben sich dabei speciell mit der Pascherei von Kleidungsstücken befaßt.

Den Hauptgewinn von der Pascherei trugen auf seiten der Sazunger aber die Krämer und die Lohnfuhrleute davon. Die Zahl der Materialwarenhandlungen war eine sehr beträchtliche, wie auch der Umfang einzelner nicht ohne Bedeutung war. Bei diesen anfässigen Händlern bestellten die Pascher die Waren und von hier holten sie diese ab. Als Beleg des großen Umsatzes einzelner Händler sei folgendes angeführt. Am Anfang dieses Jahrhunderts bittet ein Krämer die Regierung, seinem Sohne die Erlaubnis geben zu wollen, den Handel weiter betreiben zu dürfen. Das Geschäft bestehe „im Vertriebe der Waren in größeren Quantitäten insbesondere nach Böhmen und sei von solchem Umfange, daß alljährlich mehrere Tausend Centner Kaffee und Zucker umgesetzt und meistens durch Einwohner von Sazung hertransportiert würden“². Die Angabe war vom Accisbeamten beglaubigt. Einzelne der Krämer ließen den Handel zu Hause von ihren Angehörigen treiben und besorgten selbst die Herbeischaffung der Waren, um auch den Fuhrmannsverdienst selbst zu erwerben³. Mit Rücksicht darauf,

¹ Haupt-Staatsarchiv zu Dresden. Confirmirte Innungen de anno 1784, Bb. CCXXXI Fol. 478—546.

² Acta, den Handel im Dorfe Sazungen betr., 1827. Archiv der Königl. Kreis-hauptmannschaft Zwickau E. III 1, 59. Vol. II.

³ Ebenda. Das Amt Wolkenstein berichtet: „Nun aber scheinen die Gerichte

daß „Sagung sich durch Paschhandel ernähren muß“¹, gewährte man drei Krämer die Erlaubnis, ihre Waren sogar aus inländischen Messorten zu holen, allerdings unter der Bedingung, sie lediglich an Ausländer und Einwohner des Ortes zu verkaufen. Man verwies sie also bei dem relativ geringen Bedarf des Dorfes in der Hauptsache auf den Absatz an böhmische Pascher². Zuweilen umgingen die Böhmen auch die Sazunger Materialwarenhändler und „ließen sich Waren aus Leipzig und Magdeburg zuführen und durch Fuhrwerk zu Pferde oder durch Träger über die Grenze bringen“³. Sie traten also in solchen Fällen nur mit den Fuhrleuten in Verbindung.

Noch im Jahre 1827 empfahl der Accisbeamte zu Böhstadt, es solle „j e d e m Einwohner zu Sazungen ohne Ausnahme der Handel unter der Bedingung, die Gegenstände desselben lediglich aus inländischen accisbaren Städten zu beziehen, nachgelassen sein“⁴. Man wollte dadurch dem mehr und mehr in Verfall geratenden Handel wieder aufhelfen; es gelang jedoch nicht. Nur wenig Sazunger machten von dem 1828 gewährten Privileg Gebrauch⁵. Die Zahl der Krämer ging stark zurück, weil der Paschhandel nicht mehr so im Schwunge war wie früher. Ihn zu befriedigen genügten jetzt 6 Materialwarenhandlungen, während früher etwa 15 bestanden. Von derselben Zeit an fiel auch die Zahl der für den Paschhandel arbeitenden Handwerker außerordentlich schnell.

Der Verfall der Pascherei ging Hand in Hand mit schärferer Bewachung der Grenze⁶. Dadurch ward aber nicht allein den Dorfhändlern die Haupt-

zu Sazungen zu zweifeln, ob Ullmann sich zum Handel eignen möchte, weil er, wie der verstorbene Lorenz, ein Sandfuhrmann ist, aber nicht, wie jener, Angehörige zu Hause hat, die in dessen Abwesenheit den Handel betreiben könnten.“

¹ Acta, den Handel im Dorfe Sazungen betr., 1767. Archiv der Königl. Kreishauptmannschaft Zwickau, E. III 1, 59. Vol. I.

² Ebenda. „Weil das Geschäft der böhmischen Pascher mit vielem Risiko, sowohl für ihre Person, als für ihr Vermögen verknüpft ist, so wollen dieselben auch so viel wie möglich dabey gewinnen und erholen natürlich ihr Waaren Bedürfnis nun von den Grenz-Orten, wo sie selbige um den wohlfeilsten Preis haben können. Da nun Sazung die ins Ausland zu vertreibenden Waaren in accisbaren Städten hat nehmen müssen, so kann selbiges die Waaren nicht so wohlfeil geben, wie die ganz unaccisbaren Schönburgischen Orte Pfannenstiel und Böhmitz, wohin sich der Paschhandel zieht.“ Auf diesen Bericht hin ward obiges Privileg erteilt.

³ Ebenda.

⁴ Ebenda Vol. II.

⁵ Es ward übrigens im Jahre 1836 wieder zurückgenommen und nur eine bestimmte Zahl von Materialwarenhändlern wieder zugelassen. Verordnung der Königl. Kreisdirektion Zwickau vom 6. Mai 1836. Amtsh. Marienberg, XVIII 6a, 454.

⁶ „Vor Eintritt des Zollverbandes in Preußen betrieb nämlich das ganze Dorf Sazung einen lebhaften Handel mit Materialwaaren nach Böhmen, seine Lage machte

quelle ihres Verdienstes verstopft, sondern auch allen Fuhrleuten, die sich mit der Herbeischaffung der Waren befaßt hatten. Die Zahl der Fuhrleute beschränkte sich in späterer Zeit nur auf einige wenige¹. Jetzt war die Zeit vorüber, von der berichtet werden konnte²: „Der Handel des Ortes war blühend und durch denselben fast ohne Unterschied jeder Einwohner vermögend gewesen, sich und die Seinigen gut zu ernähren, anständig zu kleiden und seine Steuern und Abgaben behörig und zur bestimmten Zeit ohne damit in Rest zu verbleiben, zu entrichten, ja, das ganze Dorf hatte sich auf eine gewisse Stufe des Wohlstandes befunden.“ Nun galt es andere Erwerbszweige zu ergreifen, die imstande sein konnten, den erlittenen Verlust zu ersetzen.

Freilich nicht plötzlich brach eine Veränderung in den bisherigen Verhältnissen ein; allmählich gestalteten sie sich um und allmählich paßte man sich ihnen an. Einzelne Fuhrleute nahmen, als sie in die Ebene fuhren um Waren heraufzuholen, schon längst, ehe an ein Sinken des Fuhrwesens gedacht werden konnte, erzgebirgische Produkte mit hinab. Es waren meist in der Haushaltung produzierte Waren, die sie gelegentlich, besonders in den Gasthäusern, absetzten. Kamen sie in die Städte Leipzig, Naumburg, Magdeburg, Halle, so bot sich ihnen Gelegenheit genug, einige Ellen geklöppelte Spitzen oder dergl. zu verkaufen³. Damals war natürlich an

es ganz besonders dazu geeignet und die Nähe der böhmischen Städte Sebastianberg, Kommodau, Raaben, Saak, Preshitz, Sonnenberg u. s. w. begünstigte die Einschmuggelung der Kolonialwaaren nach dort ganz besonders. Aber schon nach dem Eintritt des Zollverbandes mit Preußen reducirte sich dieses Geschäft durch die damit verbundenen Controlmaßregeln um mehr als die Hälfte und deshalb wurde die früher unbeschränkte Anzahl von Kramhändlern auf die feste Zahl von 6 reducirt. Allein seitdem der österreichische Kaiserstaat einen Zoll- und Handelsvertrag mit den Staaten des Zollvereins abgeschlossen hat, ist der Handel nach Böhmen völlig zur Unmöglichkeit geworden, und der Absatz der hiesigen Krämer beschränkt sich lediglich auf den Ort.“ — Akten bei der Amtsh. Marienberg, XVIII, 6a, 423.

¹ In der auf S. 19 Anm. 1 gegebenen Übersicht über den Viehstand in Sachung von 1834–1873 erkennt man, wie die Pferdehaltung von 1840 an fast stetig zurückgegangen ist. Es ist dies eine Folge des weiteren Rückganges des Fuhrwerbetriebes. Im Dorfe wird erzählt, daß noch in den 20er Jahren einzelne Fuhrleute vierspännig, ja sogar sechsspännig die Lohnfuhrten besorgten.

² Acta. den Handel im Dorfe Sachungen betr., 1767. Königl. Kreishauptmannschaft Zwickau, Bericht vom Jahre 1807.

³ In einem Aktenstück: Das Hausieren in hiesigen Landen betr., 1802/31, Hauptstaatsarchiv zu Dresden, Loc. 11 138 heißt es gelegentlich: „Die aus den Meßstädten Leipzig und Naumburg heimkehrenden Salz- und Frachtfuhrleute bringen allerhand Waren mit und verkaufen sie an Schantwätern, Dorfkrämern u. a. m.“ Möglicherweise haben auch die Sachunger auf der Rückkehr solchen Handel getrieben.

einen hausiermäßigen Vertrieb der Waren nicht zu denken; die Fuhrleute betrieben den Verkauf nur nebenbei und hatten nicht Zeit, die meist nur kleinen Quantitäten von Haus zu Haus anzubieten. Als das Lohnfuhrwerk aber mehr und mehr zurück ging, lag es für sie nahe, die hier und da angeknüpften Beziehungen zu Gasthofs- und Ausspannungsbesitzern, wo sie auf ihren Reisen regelmäßig Unterkunft suchten, zu Kaufleuten, wo sie die Waren abholten und zu allen jenen Personen, mit denen sie während ihrer Fahrten wieder zusammentrafen, aufrecht zu erhalten und auszubauen. So vollzog sich bei einem Teil der ehemaligen Fuhrleute die Verwandlung in Hausierer, während zu gleicher Zeit den Angehörigen Beschäftigung wurde, indem diese für das hausierende Familienglied Spitzen anfertigten, die man im Anfang allein vertrieben haben dürfte.

Ein anderer Teil der Fuhrleute, der zwar ebenfalls mangels Lohnfuhr die Vermittlung zwischen den Kaufleuten im Niederlande und den Dorfhändlern aufgeben mußte, ging nicht gleich wie der vorige zur Hausiererei über, sondern suchte sich anderswo Aufträge für das Fuhrgeschirr. Die Sazunger traten in fremde Dienste und besorgten die Beförderung von Flachs, Getreide und Holz. Sie waren anfangs nichts anderes als Besitzer des Transportmittels und schafften den Flachs vom Bauer zur Spinnerei, oder das Getreide vom Fuße des Gebirges hinab in die Ebene. Sie waren anfänglich nicht Besitzer der transportierten Waren. Bald überließen sie den Getreidetransport vollkommen den Reischdörfern¹, während sie mehr und mehr sich des Flachstransportes befleißigten.

Nicht zufrieden mit dem bloßen Fuhrlohn, suchten sie allmählich eine Zwischenhändlerrolle zu spielen. Sie kauften Flachs auf und verkauften ihn auf eigene Faust hin. Es mag ihnen hierbei die Kenntnis der Absatzorte, die sie sich als Fuhrleute erworben hatten, zu statten gekommen sein. So entstand der später zu außerordentlicher Blüte gelangte Flachshandel. Ähnlich wie der Flachshandel bildete sich auch der Pferdehandel aus dem Fuhrwerksbetrieb heraus. Es war anfangs weniger ein wirklicher Handel als

¹ Einwohner des unweit Sazungs gelegenen böhmischen Ortes Reischdorf. Bendel, Die Deutschen in Böhmen, Mähren und Schlesien, 2. Hälfte, Wien und Teschen 1885, S. 208 f., sagt: „In allen Dörfern an der Eger und Elbe und weit in's Land hinein kannte früher, ja bis über die Mitte unseres Jahrhunderts, jedes Kind einen echten ‚Reischdorfer‘. Auf allen Straßen begegnete man den schweren, starkgefügten und wohltausgerüsteten, mit hohen Leinwandplanen überdachten Reischdorfer Fuhrmannswagen, die von zwei oder vier starknochigen, hohen Gäulen gezogen wurden. . . Sie verfahren das ganze Gebirge bis hinab nach Sachsen mit Getreide aus dem fruchtbaren Gelände des Erzgebirges.“

ein bloßes Tauschgeschäft, das die Fuhrleute zuweilen mit anderen Pferdebesitzern trieben. Im Beginne nur ein Nebengeschäft der Fuhrleute, dehnte er sich später bedeutend aus und ward von Einzelnen als selbständiger Handel betrieben.

Endlich giebt es aber auch noch eine dritte Gruppe von Personen, die sich mit dem Wanderhandel zu befassen begannen. Was eigentlich die Veranlassung hierzu gab, ist unbekannt. Soviel aber ist sicher, daß sie nicht im Rückgang des Lohnfuhrwerks und der Pascherei zu suchen ist. Die verschiedenartigsten Waren wurden von ihnen in den Hausierbetrieb aufgenommen. Mit Rienspänen und Töpfen handelten die ärmsten Personen; mit Bettfedern, Schuhnägeln und wohl auch mit Hopfen handelten die kapitalkräftigeren Sazunger. Leider ist vom Betriebe dieses alten Hausierhandels recht wenig zu erfahren gewesen. Die Holzspäne wurden im benachbarten Steinbach gekauft, wo schon damals viele Holzschneidereien sich befanden. Die Töpfe dagegen wurden aus Böblitz geholt und nach Böhmen geschafft.

Bereits im Jahre 1782 scheint der Hausierhandel eine große Bedeutung im Wirtschaftsleben des Dorfes gespielt zu haben. In den Verhandlungen zur Gründung einer Innung heißt es an einer Stelle: „Es treiben aber überhaupt die Sazunger ihre Profession wenig oder gar nicht. Der Handel mit Pferden, Spizen, Holz, Getreide, Gram und anderen Waaren ist vielmehr ihr größter Bewerb“¹. Mit Gewißheit können wir also angeben, daß die Sazunger bereits um 1780 Wanderhandel in einigem Umfang trieben. Überhaupt zum ersten Male erwähnt finden wir einen Spizenhauferer im Jahre 1767². In dem im Jahre 1825 erschienenen Staats-, Post- und Zeitungs-Lexikon von Sachsen wird freilich des Wanderhandels gar nicht gedacht³. Die hier über den Beruf der Sazunger gemachten

¹ Haupt=Staatsarchiv zu Dresden. Confirmierte Innungen de anno 1784, Bd. 231. Bericht der Zöbstädter Innung vom 6. Juli 1782. Es mag dies eine Übertreibung der Zöbstädter Innung gewesen sein, die bemüht war, die Gründung einer Sazunger Innung zu vereiteln; aber immerhin lernen wir doch den Umfang des Handels eintgermaßen kennen. Daß hier aber in der That auch Wanderhandel und nicht sesshafter gemeint ist, geht aus einer Bemerkung hervor, wo dieselbe Innung, der die Sazunger Meister bis dahin zugehörten, sich beklagt, daß die Meister des Handels wegen oft abwesend seien und deshalb nicht zu den Quartalen kämen.

² Weiteres davon beim Spizenhandel. Man kann wohl annehmen, daß das Privileg, welches den Erzgebirgern durch das Generale vom 28. Juni 1751 gewährt wurde, indem ihnen — und nur allein ihnen — das Herumtragen von Spizen und kurzen Waren gestattet wurde, ebenfalls eine Ausbreitung des Sazunger Wanderhandels bewirkt hat. Cod. Aug. I, Fortf. I, S. 778.

³ Aug. Schumann, Vollständiges Staats-, Post- und Zeitungs-Lexikon von

Angaben scheinen überhaupt wenig zuverlässig zu sein. In der zwanzig Jahre später erschienenen Kirchen-Galerie Sachsens wird der Handel als Hauptbeschäftigung der Männer bezeichnet, indem es heißt¹: „Da der Feldbau des rauhen Klimas wegen nur als Nebensache betrieben werden kann, so besteht die Hauptbeschäftigung und zwar des dasigen männlichen Geschlechtes im Handel mit Spizen, Hopfen, Federn, Gemüse und Pferden.“

Wie das Jahr des Beginnes des Hausierhandels, entzieht sich auch die anfängliche Zahl der Wanderhändler unserer Kenntnis². Erst seit neuerer Zeit steht uns statistisches Material darüber zur Verfügung, das in den folgenden Abschnitten verwertet werden wird.

B. Die Handelsprodukte.

Unter Wander- und Hausiergewerbe verstehen wir das Anbieten gewerblicher Leistungen oder mitgeführter Waren seitens Gewerbetreibender oder Händler von Ort zu Ort und Haus zu Haus ohne Vorhandensein einer festen Betriebsstätte. Die Sazunger haben, solange sie überhaupt im Umherziehen thätig sind, stets Waren vertrieben und nie Leistungen angeboten. Nur ein einziger Fall ist bekannt, wo es dennoch geschah. Es war im Jahre 1862, als einem Sazunger die Erlaubnis gegeben ward, als Scherenschleifer und Siebmacher umherziehen zu dürfen³. Der Handel ist sowohl Hausier- als auch Wanderhandel⁴, d. h. die Sazunger gehen sowohl von Haus zu Haus als auch von Ort zu Ort. Auf die wenigen Aus-

Sachsens, 1825, X. Bd., S. 176 f. Es heißt hier: „Viele Einwohner nähren sich durch Waldarbeit, einige durch Schwammbereitung, durch Nägelschmieden u. s. w.“ Diese Aufzählung kann keinen Anspruch auf Vollständigkeit machen.

¹ Sachsens Kirchen-Galerie, XII. Band, Dresden 1845, S. 59.

² Obgleich das Generale an sämtliche Accis-Inspektoren von 1786 (Cod. Aug. Bb. 2, Fortf. 2, S. 1288) bestimmt, daß von den Gerichtsobrigkeiten den Hausierern Erlaubnis-scheine zu erteilen seien, darüber Protokoll geführt werden soll und dieses einzureichen sei, ist weder im Haupt-Saatsarchiv, noch in anderen in Betracht kommenden Archiven etwas aufzufinden gewesen. Übrigens scheint aber jene Bestimmung sehr lässig durchgeführt worden zu sein, sodaß selbst die Regierung weder über die Zahl der Hausierer, noch über ihr Nationale genau informiert war. Acta, Das Hausieren in hiesigen Landen. Haupt-Staatsarchiv Loc. 11138: „In einzelnen Städten werden Hausirzettel ausgegeben, in einzelnen nicht . . . Der Beispiele, daß auch Dorfhauierer mit schriftlichen Concessionen versehen sind, kommen nur wenige vor.“

³ Akten bei der Amtshauptmannschaft Marienberg, Abt. XVIII Absch. 6a Nr. 423, Protokolle über Concessions- und Dispensationsgesuche für Sazung, 1852 ff.

⁴ Wenn im folgenden kurzweg von Hausierhandel gesprochen wird, so wird damit stets der Handel überhaupt, also auch der Wanderhandel, gemeint.

nahmen, daß einzelne in Städten sich dauernd aufhalten, also nur Hausierhandel treiben, werden wir später zurückkommen.

Die Händler und Händlerinnen vertreiben heute noch in der Hauptsache dieselben Waren, welche die Vorfahren vor einem Jahrhundert mit sich führten. Nur einzelne Artikel, wie Schuhnägel, Holzspäne und Feuerschwamm sind aus dem Hausierbetrieb verdrängt worden, da sie ersetzt worden sind durch Produkte vervollkommener Art, deren Erzeugung die Fabrik an sich geriffen hat, während der stehende Handel den Verschleiß übernommen hat.

Sagung besaß noch in den vierziger Jahren eine große Zahl von Nagelschmieden. Die Nägel wurden den Händlern in Päckchen zu je 1000 Stück Inhalt übergeben. Etwa ein bis anderthalb Centner Nägel nahm ein Händler mit und vertrieb die Last, indem er sich des Schiebedockes als Transportmittels bediente. Die schlechte Beschaffenheit der Straßen machte den Handel bei der mühevollen Beförderung der Ware zu einem äußerst beschwerlichen. Den Schiebedock suchte man dann vor der Rückkehr nach Sagung zu verkaufen, begab sich hierauf in das heimliche Dorf, und begann den Handel von neuem. In den fünfziger Jahren ließ dieser Handel schon sehr nach, im folgenden Jahrzehnt gab es nur noch einige wenige Händler. Die Produktion haben Fabriken übernommen; den Verkauf stehende Geschäfte, gegen welche Nagelschmied und Hausierer vergebens anzukämpfen versuchten.

Über den Feuerschwamm-Handel wurden vollkommen auseinandergehende Angaben von den Sagungern gemacht. Während einige alte Leute bestritten, daß überhaupt jemals von einem Dorfangehörigen mit Feuerschwamm gehandelt sei, machten andere positive Angaben, die sich ungefähr mit dem decken, was Sigismund in seinen „Lebensbildern“ über den Feuerschwammhandel der Bernsbacher sagt¹. Freilich soviel ist sicher, daß die Sagunger — wenn sie überhaupt Handel mit Feuerschwamm getrieben haben — sich viel früher damit beschäftigt haben als zu der Zeit, wo Sigismund seine Beobachtung machte. Dieser Handel hat für die Sagunger

¹ Berthold Sigismund, Lebensbilder vom sächsischen Erzgebirge, Leipzig 1859, S. 91: „Gleich ihren thüringer Kollegen müssen die Bernsbacher den Rohstoff (Feuerschwamm) aus weiter Ferne beziehen, denn wo gäbe es in unseren civilisierten Wäldern noch alte Buchenstämme und Stöcke genug, an denen der Zunderpilz wachsen könnte? Der rohe Schwamm kommt aus den Urforsten der buchenreichen Karpathen, scheint aber auch dort in der Bukowina immer spärlicher zu werden, da man trotz des seit 20 Jahren von 5 Thlr. auf das Doppelte gestiegenen Preises nicht mehr genug geliefert bekommt.“

sicherlich schon in den zwanziger Jahren aufgehört, denn sonst könnte die Erinnerung an diesen alten Erwerbszweig unter der Bevölkerung noch nicht so verschwommen sein. Genau so wie Sigismund berichtet, erzählen auch einige Dorfältesten, daß aus Ungarn Schwammfuhrleute mit Pferd und Wagen gekommen seien, und daß die Händler ihnen Quantitäten zu Centnern abgenommen hätten. Die Ungarn verkauften — ähnlich wie die Schuhnägelhändler — ihr Transportmittel und die Pferde und kehrten dann in die Heimat zurück.

Nur untergeordnete Bedeutung kann der Handel mit Kienspänen gehabt haben. Auch dieses Brennmaterial ist verdrängt worden von den neueren Zündmaterialien, genau so wie der Feuerschwamm. Die Späne holte man aus dem benachbarten Steinbach oder schnitt sie wohl auch selbst und vertrieb sie dann in Oesterreich. Der Handel war in der Hauptsache Tauschhandel, indem die Frauen für die Späne meist Kartoffeln eingehandelt haben sollen¹.

Anderere Waren sind aus dem Handelsbetriebe der Sazunger nicht verschwunden. Einige haben zwar nur noch untergeordnete Bedeutung für den Hausierhandel, während sie früher zu den Haupthandelsartikeln gezählt wurden. Die Verschiebungen, welche in der Wahl der Handelsartikel stattgefunden haben, lassen sich in den größten Zügen an der Hand der Erhebungen der Jahre 1849, 1861 und 1895 erkennen, von denen Material zur Verfügung stand². Von den Volkszählungen der Jahre 1848 und 1861 besitzen wir die Zahl der vorübergehend Abwesenden leider nicht. Die Zahl der Hausierer, die sich auf Grund unseres Materials ergibt, wird also für diese Jahre zu klein sein. Für 1895 sind die vorübergehend Abwesenden eingerechnet

¹ Es ist freilich kaum erklärlich, daß die Späne in Oesterreich im Wege des Hausierens vertrieben werden konnten. Die österreichische Hausiergesetzgebung hatte von jeher den Ausländern den Hausierhandel verboten. (Vgl. Dr. Ritter v. Tchaa, *Der Hausierhandel in Oesterreich*, Wien 1884, S. 5 ff.) Daß aber die benachbarten österreichischen Gemeinden in der That das Absatzgebiet für die Späne gewesen sein müssen, dafür bürgt die von allen daraufhin Befragten gleichlautende Antwort. Es gewinnt so eine von mehreren Sazungern gemachte Angabe Bedeutung, nach der der Holzpanzhandel weniger wirklicher Handel als vielmehr verdeckte Bettelerei gewesen sein soll. Sazung war auch als armer Ort bekannt und im Staats-, Post- und Zeitungs-Lexikon von Sachsen, X. Band, S. 176, wird die Armut besonders hervorgehoben.

² Von den Erhebungen der Jahre 1849 und 1861 befanden sich Konzentrations-tabellen über den Beruf der Sazunger im Archiv des Königl. Sächs. Stat. Bureau's. Die Berufsstatistik für 1895 ist nach Abschriftnahme der Sazunger Haushaltungslisten vom Verfasser selbst aufgemacht worden.

worden. Die nachstehende Übersicht läßt erkennen, womit die im Hauptberuf¹ als Hausierer thätigen Personen handeln.

Tabelle 8.

Die von den im Hauptberuf thätigen Hausierern vertriebenen Waren.

(Nach den Volkszählungen von 1849 und 1861 und der Berufszählung von 1895.)

Handelswaren	1849		1861		1895	
	Zahl der					
	Händler	Händlerinnen	Händler	Händlerinnen	Händler	Händlerinnen
1	2	3	4	5	6	7
Bettfedern	122	1	125	1	7	1
Spizen	14	—	62	39	12	31
Textilwaren	—	—	—	—	38	7
Produkte der Landwirtschaft .	3	—	21	—	15	1
Produkte der Tierzucht	11	—	21	—	39	1
Waren, nicht näher bezeichnet	15	—	—	—	58	13
Zusammen	165	1	229	40	169	54
	166		269		223	

Die Zahl der Handelsartikel hat seit 1849 beträchtlich zugenommen. Bei einer Aufzählung der einzelnen Handelswaren hätte sich gezeigt, daß es 1849 und 1861 nur 5 verschiedene Arten gab, 1895 dagegen 16. In den beiden ersten Jahren — besonders aber 1849 — herrschte der Vertrieb von Bettfedern vor. Dann kamen einzelne andere Waren hinzu, die von einer relativ beträchtlichen Zahl von Hausierern verhandelt wurden. Nach dem Material der Berufszählung wäre es kaum möglich eine Handelsware zu bezeichnen, die von seiten der Händler besonderer Beliebtheit sich erfreute. So stehen aber die tatsächlichen Verhältnisse doch nicht, denn es giebt in der That einzelne wenige Waren, die während eines ziemlich langen Jahresabschnittes von fast allen Händlern vertrieben werden. Ein Drittel sämtlicher Händler und Händlerinnen hat die Waren, die vertrieben werden, nicht angegeben. Schon dadurch wird das ganze Material wenig tauglich; überdies kann uns die Berufszählung nur ein Augenblicksbild gewähren und

¹ 1895 waren 22 (21 Männer und 1 Frau) im Nebenberuf im Hausierhandel thätig. Sie sind deshalb bei der Zusammenstellung nicht berücksichtigt worden, weil von den beiden anderen Zählungen nur die im Hauptberuf Thätigen bekannt waren.

kein Bild einer Entwicklung. Wir sind gezwungen, um ein besseres, der Wirklichkeit entsprechendes Bild von der Art der Handelsartikel zu erhalten, uns nach anderem statistisch verwertbarem Material umzusehen.

Wir besitzen solches Material und zwar ist es durch Anschreibung und nicht mittels Erhebung gewonnen. Es besitzt zugleich den Vorteil, uns nicht nur ein Momentbild zu gewähren, wie jene drei Erhebungen, sondern einen Überblick über eine längere Reihe von Jahren. Über die Art und Entstehung des Materials sei folgendes bemerkt:

Die Gewerbebetriebe im Umherziehen unterliegen in Sachsen nach dem Gesetz vom 1. Juli 1878 im allgemeinen einer Besteuerung. Die Sächlinger Wanderhändler bringen die Gesuche um Erteilung des zum Betriebe des Gewerbes notwendigen Legitimationscheines beim Gemeindevorstand in Sächlung an¹. Gesuch und alle dazu gehörigen Unterlagen werden der Bezirkssteuereinnahme Marienberg übersandt, die ihrerseits, sofern sie nicht selbst zur Festsetzung der Steuer zuständig ist, die Anmeldung dem Kreissteuerrat einsendet. Dieser bestimmt den Steuerfuß, fertigt den Gewerbeschein aus und läßt die Steuer durch die Bezirkssteuereinnahme einziehen. Der Kreissteuerrat ist verpflichtet, über die von ihm ausgestellten Gewerbescheine ein Register zu führen². Für die Jahre 1891 und 1894 sind diese Gewerbescheinregister benutzt worden, während für die Jahre 1880—1890, 1892 und 1893 die „Belege zur Staatshaushalts-Rechnung der Bezirkssteuereinnahme Marienberg über die direkten Steuern“ als Quelle gedient haben. Es sind dies Hebereregister, welche die Bezirkssteuereinnahme über die bei ihr zur Erhebung gelangten Steuerbeträge und Legitimationsgebühren führt³. Sie enthalten die Gesamtheit der Sächlinger Händler, während die Gewerbescheinregister eben nur die Hausierer aufführen, die Wandergewerbescheine seitens der Kreisshauptmannschaft Zwickau ausgestellt erhalten haben. Die Zahlen für 1891 und 1894 mußten also von vornherein als zu niedrig angesehen werden, da es als wahrscheinlich gelten konnte, daß auch die Bezirkssteuereinnahme einzelnen Händlern Gewerbescheine ausgestellt haben dürfte. Zweck dieser Korrektur sind für jene beiden Jahre die betr. Akten beim Gemeindevorstand in Sächlung eingesehen worden. Es hat sich dabei gezeigt, daß nur im Jahre 1894 die Marienberger

¹ Vgl. § 3 der Verord., die Legitimationscheine zum Gewerbebetrieb im Umherziehen betr., S. 463 des sächs. Gesetz- und Verord.-Blattes vom Jahre 1878.

² Vgl. § 18 f. der Ausführungsverord. zu dem Gesetz, die Besteuerung des Gewerbebetr. im Umherz. v. 1. Juli 1878 betr., vom 12. Nov. 1878, S. 472 f. des sächs. Gesetz- und Verordnungs-Blattes vom Jahre 1878.

³ Ebenda § 20.

Steuereinnahme solche Scheine ausgefertigt hat¹. Die Spalten der beiden verschiedenen Register enthalten nicht die gleichen Angaben. Das Gewerbescheinregister besitzt 18 Spalten² und das Register der Bezirkssteuereinnahme nur 11. Trotzdem konnte mit Hilfe dieses Materials³ für alle Jahre ermittelt werden:

1. Des Gewerbetreibenden Vor- und Zuname.
2. Art und Gegenstand des Gewerbebetriebes und aller einzelnen Gattungen der Handelsartikel.
3. Anzahl und Geschlecht der Begleiter (von 1884 an).
4. Steuerbetrag.
5. Betrag der Legitimationscheingebühren.
6. Datum der Ausstellung des Gewerbescheines, und für die Jahre 1891 und 1894 auch noch
7. Anzahl und Art der mitgeführten Transportmittel.

Da die Namen der Händler und Händlerinnen genau angegeben waren, konnte jede Person die ganze Periode hindurch verfolgt werden und jede Veränderung in der Wahl der Handelsartikel kam zum Ausdruck. Im übrigen haben die Namen der Gewerbetreibenden kein weiteres Interesse für uns.

Endlich fanden sich im Sächsischen Gemeindearchiv auch noch für das Jahr 1875 Abschriften der damals ausgegebenen Gewerbescheine. Aus ihnen konnte das Geschlecht und das Alter der Händler, sowie die Art der Handelswaren und der gezahlte Steuerbetrag ermittelt werden. Somit datiert das ganze Material von 1875 an und läuft von 1880 ohne Unterbrechung bis 1894.

Nachdem wir die Entstehung des Materials kennen gelernt haben, muß doch noch einiges über dessen Wert gesagt werden. Absolut richtig sind die Resultate, die wir über die Zahl der Hausierer, die Zahl der Begleiter,

¹ Überdies zum ersten Male und zwar ausschließlich auf die Handelsware „Federvieh“ hin. Alle anderen Waren, bei deren Verkauf oder Aufkauf die Bezirkssteuereinnahme Legitimationscheine ausstellen darf (vgl. sächs. Gesetz- und Verordn.-Blatt 1878. S. 465 ff., § 15), werden von den Sächsischen nicht vertrieben, oder doch in Verbindung mit anderen, sodaß die Kreishauptmannschaft einzutreten hat.

² Der Kopf des Gewerbescheinregisters ist abgedruckt in der Statistik des Gewerbebetriebes im Umherziehen im Königreich Sachsen während der Jahre 1883—1888, herausgegeben von der Handels- und Gewerbekammer Dresden, S. 4.

³ Für die Jahre 1880—1890 befanden sich die Aktenstücke im Finanzarchiv des Königl. Staatsarchivs zu Dresden; für die folgenden Jahre im Archiv der Finanzrechnungsexpedition im Königl. Finanzministerium zu Dresden.

die Art der Transportmittel und die Höhe der Steuerbeträge erhalten. Anders verhält es sich zum Teil mit den Ergebnissen über die Gegenstände des Handels. Es lassen nämlich manche Hausierer Waren in ihren Wandergewerbefchein aufnehmen, die sie nur gelegentlich, vielleicht im Laufe des Jahres niemals vertreiben. Es geschieht dies aus dem Grunde, daß die Hausierer sich dadurch das Recht wahren, mit der betr. Ware zu handeln, sobald ihnen ein günstiger Aufkauf möglich ist. Unser Material kann daher für einzelne Waren, wo eine derartige Überlegung den Händler veranlaßt den Artikel in seinen Schein aufnehmen zu lassen, nur angeben, wie viele berechtigt sind mit dem betr. Gegenstände zu handeln, nicht wie viele tatsächlich damit hausieren¹. Einige Handelsprodukte dagegen werden von allen, welche die Produkte im Scheine aufgeführt besitzen, auch wirklich vertrieben.

Die Statistik über die verschiedenen einzelnen Handelsgegenstände soll stets dort gegeben werden, wo der Handel mit der betr. Ware dargestellt wird. Dabei ist freilich nicht zu verhindern, daß jeder einzelne Handelsbetrieb so oft auftritt, als der Händler Gegenstände zu verkaufen berechtigt ist. Vertreibt jemand Spitzen und wollene Waren, so tritt er sowohl in der Zusammenstellung der Spitzenverkäufer als auch in der der Händler mit wollenen Waren auf. Das mehrmalige Auftreten eines und desselben Betriebes macht es nötig, daß wir uns vorher einen Überblick über die Zahl der in den einzelnen Handelsbetrieben geführten Waren verschaffen. Der besseren Übersichtlichkeit halber geben wir Relativzahlen.

(Siehe Tabelle 9 auf S. 35.)

Die Tabelle zeigt deutlich, daß die Händlerinnen fast durchgängig weniger Waren führen als die Männer. Als Maximum finden wir bei den Frauen 8 Handelsgegenstände im Wandergewerbefchein; bei den Männern 10. Die Zahl der Händler, welche nur 1 oder 2 Waren führen, ist in allen Jahren relativ größer als die Zahl der Händlerinnen. Die Ursache ist darin zu suchen, daß eine Anzahl von Männern sich ausschließlich mit dem Gänsehandel befaßt, während er bei den Frauen als selbständiger Erwerbszweig niemals vorkommt. Das starke Überwiegen der Händlerinnen mit 3 oder 4 Waren in sämtlichen Jahren gegenüber derselben Gruppe bei den Männern, erklärt sich dadurch, daß die Frauen viel regelmäßiger das ganze Jahr hindurch

¹ Es sei erwähnt, daß der offiziellen Publikation der Dresdener Handels- und Gewerbekammer (Stat. d. Gewerbebetriebes im Umherziehen) Material zu Grunde liegt, welches denselben Quellen wie das unfrige entstammt und daher auch denselben Fehler besitzt. Wenn dieser Fehler auch nicht unbedenklich ist, so besitzt das Material doch einen Wert, der eine Aufarbeitung lohnt.

Tabelle 9.

Die Handelsbetriebe nach der Zahl ihrer Handelswaren.
(Relative Zahl der Betriebe.)

Jahr	Es dürfen geführt werden in . . . % der Betriebe der											
	Händler				Händlerinnen				Händler		Händlerinnen	
	1 u. 2	3 u. 4	5 u. 6	7 und mehr	1 u. 2	3 u. 4	5 u. 6	7 und mehr	1—4	5 und mehr	1—4	5 und mehr
	verschiedene Waren											
1880	9,8	40,4	38,4	11,8	5,6	58,3	27,8	8,3	49,8	50,2	63,9	36,1
1881	10,6	32,4	44,1	12,9	6,9	48,9	34,9	9,3	43,0	57,0	55,8	44,2
1882	9,1	33,6	41,3	16,0	8,6	51,2	27,6	12,6	42,7	57,3	59,8	40,2
1883	8,1	34,0	40,2	17,7	5,8	44,2	40,4	9,6	42,1	57,9	50,0	50,0
1884	6,0	30,3	39,0	24,7	1,6	54,7	34,4	9,3	36,3	63,7	56,3	43,7
1885	6,6	31,7	36,5	25,2	7,0	47,4	36,8	8,8	38,3	61,7	54,4	45,6
1886	8,8	30,0	37,5	23,7	—	58,9	33,3	7,8	38,8	61,2	58,9	41,1
1887	11,0	30,6	40,5	17,9	—	45,8	41,7	12,5	41,6	58,4	45,8	54,2
1888	7,8	29,3	46,3	16,6	4,0	50,0	36,0	10,0	37,1	62,9	54,0	46,0
1889	8,8	19,8	50,6	20,8	3,7	50,0	33,3	13,0	28,6	71,4	53,7	46,3
1890	12,0	20,3	45,8	21,9	6,1	40,8	38,8	14,3	32,3	67,7	46,9	53,1
1891	16,8	20,1	44,1	19,0	5,8	46,1	36,5	11,6	36,9	63,1	51,9	48,1
1892	25,6	23,7	34,6	16,1	16,7	31,5	37,0	14,8	49,3	50,7	48,2	51,8
1893	19,6	30,9	37,1	12,4	7,5	49,1	28,3	15,1	50,5	49,5	56,6	43,4
1894	12,0	39,2	36,7	12,1	10,4	48,2	25,9	15,5	51,2	48,2	58,6	41,4

mit denselben Waren handeln als die Männer. Die Händler wechseln öfters im Jahre mit den Handelsgegenständen, wodurch eine Vergrößerung der Zahl der Waren bedingt wird. Seit 1889 fallen die Betriebe mit 5 und mehr Waren konstant. Begründet ist dies wiederum in dem gerade seit jener Zeit häufigen Auftreten derer, die einzig und allein mit Federvieh handeln und dadurch den Prozentsatz jener Betriebe herunterdrücken.

Bei Aufstellung von Durchschnittszahlen, — indem wir berechnen, wieviel Artikel 100 Händler resp. Händlerinnen durchschnittlich führen dürfen — erkennen wir noch deutlicher als aus der obigen Tabelle, daß die Männer mehr Waren führen als die Frauen. Es ergibt sich dann folgende Übersicht.

Durchschnittlich führten in den Wandergewerbescheinen:

im Jahre	100	
	Händler	Händlerinnen
	... Waren	
1880	455	417
1881	476	430
1882	487	432

3*

im Jahre	100	
	Händler	Händlerinnen ... Waren
1883	496	456
1884	529	467
1885	505	450
1886	508	457
1887	512	475
1888	497	460
1889	510	467
1890	514	479
1891	480	471
1892	477	451
1893	435	466
1894	449	452

Wir sehen, daß mit Ausnahme der beiden letzten Jahre die Männer regelmäßig mehr Handelswaren in ihre Scheine aufnehmen ließen als die Frauen. Bei einer Vergleichung der zwei Zahlenreihen ergibt sich weiter, daß beide — wieder mit Ausnahme der Jahre 1893 und 1894 — sich ganz gleichmäßig bewegen. Beide fallen zugleich und steigen auch wieder gemeinsam. Eine bestimmte Tendenz läßt sich jedoch in der Art der Abwechslung von Steigen und Fallen nicht erkennen. Die Eigentümlichkeit der analogen Bewegung der beiden Zahlenreihen scheint einen tieferen Grund kaum zu besitzen.

Wenn wir somit vom Umfang der Betriebe nach der Zahl der Handelsartikel Kenntnis erhalten haben, so fehlt uns doch noch jede Gewißheit über die thätlich vorkommenden Warenzusammenstellungen. Die Zahl der verschiedenen Waren ist aber eine relativ große, sodaß eine Statistik über die faktischen Warenkombinationen infolge der großen Zahl möglicher Kombinationen jede Übersichtlichkeit einbüßen würde. Wir sind daher zu Zusammenfassungen genötigt. Und zwar wollen wir folgende Elemente unterscheiden.

1. Spitzen.
2. Textilwaren, darunter sind vereinigt: Weiß-, Woll-, Strumpf- und leinene Waren, sowie Posamenten, Sticereien, Zwirn und Band.
3. Produkte der Landwirtschaft: Bettfedern, Flachs und Sämereien.
4. Tiere: Pferde und Gänse.
5. Andere Waren, in der Hauptsache Viktualien und Obst.

Es wäre wenig zweckmäßig, die Aufstellung über die Warenkombinationen für alle Jahre von 1880—1895 zu geben. Da von den Jahren 1894 und 1895 nicht alle Kombinationen bekannt waren, mußte als letztes Beobachtungsjahr 1893 gewählt werden. Als zwei andere wählten wir 1880 und 1886.

Bei 5 Elementen sind im ganzen 31 Kombinationen möglich. In Wirklichkeit kommen nur vor

im Jahre	bei den Männern	bei den Frauen
1880	19	3
1886	19	6
1893	17	6

Die Zahl der Kombinationen hat sich also bei den Männern fast auf gleicher Höhe gehalten, während sie bei den Frauen relativ zwar stark gestiegen ist, aber dennoch absolut genommen sehr klein ist und nur den fünften Teil der möglichen ausmacht. Dabei waren vertreten:

	bei den Händlern			bei den Händlerinnen		
	1880	1886	1893	1880	1886	1893
von den 5 möglichen Komb. zu je 1 Element	4	3	3	1	1	1
" " 10 " " " 2 Elementen	5	6	6	1	2	3
" " 10 " " " 3 "	6	6	5	1	2	1
" " 5 " " " 4 "	3	3	2	—	1	1
" der 1 " " " 5 "	1	1	1	—	—	—

Es haben also auch unter den einzelnen Gruppen keine wesentlichen Verschiebungen stattgefunden. Am relativ wenigsten sind die Kombinationen zu je zwei und drei Elementen vertreten im Verhältnis zu der Zahl der mit diesen Elementen möglichen Kombinationen. Von je 100 Warenkombinationen entfielen:

auf die Kombinationen	bei den Händlern			bei den Händlerinnen		
	1880	1886	1893	1880	1886	1893
zu je 1 Element	7,84	5,00	11,34	2,57	6,53	1,96
" " 2 Elementen	24,19	16,88	22,16	58,97	45,65	52,94
" " 3 " " " " " "	43,79	36,87	30,93	38,46	45,65	23,53
" " 4 " " " " " "	22,87	37,50	30,93	—	2,17	21,57
" " 5 " " " " " "	1,31	3,75	4,64	—	—	—
Zusammen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Das Resultat dieser Zusammenstellung deckt sich erklärlicherweise mit dem, das wir bei der Untersuchung der Zahl der einzelnen Handelswaren gefunden haben. Bei den Männern haben die Kombinationen zu je 1 Element zugenommen, eine Folge des Alleinbetriebes des Gänsehandels. Stark abgenommen hat die Zahl der Kombinationen zu je 3 Elementen. Aus der zunehmenden Beteiligung der Frauen am Gänsehandel ist die Steigerung der Kombinationen zu je vier Elementen und die gleichzeitige Abnahme derer zu dreien zu erklären.

Bei Anordnung der einzelnen Kombinationen nach der Zahl der Elemente ergibt sich folgende Übersicht, die erkennen läßt, wieviel in den betr. Jahren von je 100 Händlern resp. Händlerinnen mit den angeführten Waren handeln durften.

(Siehe Tabelle 10 auf S. 39 und 40.)

Bemerkenswerte Veränderungen lassen sich nur in den Kombinationen erkennen, die die Produkte der Tierzucht als Element enthalten. Ein Typus läßt sich für die Händler schwer ermitteln, während bei den Händlerinnen der Vertrieb von Spitzen und Textilwaren wohl als typisch gelten darf.

C. Der Handel mit Textilwaren.

a. Der Hausiervertrieb von Spitzen.

Wir können den Spitzenhandel als den ersten Zweig des Wander- und Hausierhandels der Sächlinger ansehen. Man braucht selbst der in der Bevölkerung herrschenden Anschauung, wonach der Spitzenhandel „uralt“ sein soll, wenig Bedeutung beizulegen; Altkennmaterial steht zur Verfügung, das relativ hohe Alter dieses Erwerbszweiges nachzuweisen. In einem der ältesten Kaufbücher von Sächlung finden sich in den sechziger Jahren des vorigen Jahrhunderts einige Spitzenhausierer erwähnt¹. Einen Schluß auf die Ausbreitung des Handels lassen die wenigen Namen nicht zu. Für uns hat ihre Erwähnung nur insofern Bedeutung, als dadurch die Existenz des Spitzenhandels auf etwa 130—140 Jahre zurück gewährleistet ist.

¹ Amtshandelsbuch von Sächlung de anno 1746. Fol. 310 ff., Amtsgericht Marienberg. — Die Kaufbücher sind Grundbücher, die bei Grundbesitzübertragungen geführt wurden. — Im ältesten Buch von 1700 finden sich keine Hausierer erwähnt. Daraus auf ein Nichtvorhandensein solcher schließen zu wollen, wäre voreilig, denn es finden sich bis tief in unser Jahrhundert hinein in den betreffenden Büchern niemals Berufsangaben. Die Erwähnung jener Hausierer ist eine vollkommene zufällige; von den Käufern und Verkäufern wird in der Regel kein Beruf angegeben, sondern nur „Häusler“ oder „Hufner“ oder kurzweg nur der Name genannt.

Tabelle 10.
Die Warenkombinationen
a. der Händler.

Warenkombinationen	1880		1886		1893	
	absolut	relativ	absolut	relativ	absolut	relativ
1. Spitzen	—	—	—	—	—	—
2. Textilwaren	1	0,65	4	2,50	3	1,54
3. Produkte der Landwirtschaft	6	3,92	3	1,87	—	—
4. Produkte der Tierzucht	3	1,96	—	—	18	9,28
5. Andere Waren	2	1,31	1	0,63	1	0,52
Zusammen die Kombinationen zu je 1 Element .	12	7,84	8	5,00	22	11,34
6. Spitzen und Textilwaren	10	6,54	9	5,62	3	1,54
7. " = Produkte der Landwirtschaft	10	6,54	—	—	—	—
8. " = Produkte der Tierzucht	—	—	—	—	—	—
9. " = andere Waren	—	—	—	—	—	—
10. Textilwaren und Produkte der Landwirtschaft	11	7,19	4	2,50	5	2,58
11. " = = Tierzucht	—	—	1	0,63	21	10,82
12. " = = andere Waren	—	—	2	1,25	2	1,03
13. Prod. der Landwirtschaft und Prod. der Tierzucht	5	3,27	10	6,25	10	5,16
14. " = = = andere Waren	1	0,65	1	0,63	—	—
15. " = = Tierzucht und andere Waren	—	—	—	—	2	1,03
Zusammen die Kombinationen zu je 2 Elementen	37	24,19	27	16,88	43	22,16
16. Spitzen, Textilwaren u. Produkte der Landwirtschaft	60	39,22	34	21,25	4	2,06
17. " = = = Tierzucht	2	1,31	5	3,12	12	6,19
18. " = = = andere Waren	1	0,65	—	—	—	—
19. " Prod. der Landw. und Prod. der Tierzucht	1	0,65	4	2,50	2	1,03
20. " = = = andere Waren	—	—	—	—	—	—
21. " = = = Tierzucht = = =	—	—	—	—	—	—
22. Textilwaren, Prod. d. Landw. u. Prod. d. Tierzucht	2	1,31	14	8,75	37	19,07
23. " = = = = andere Waren	1	0,65	1	0,63	—	—
24. " = = = = Tierzucht = = =	—	—	1	0,63	5	2,58
25. Prod. d. Landw., Prod. d. Tierzucht u. andere Waren	—	—	—	—	—	—
Zusammen die Kombinationen zu je 3 Elementen	67	43,79	59	36,88	60	30,93
26. Spitzen, Textilwaren, Produkte der Landwirtschaft	18	11,77	48	30,00	53	27,32
27. " = = = = Produkte der Landwirtschaft	16	10,45	8	5,00	—	—
28. " = = = = = andere Waren	—	—	—	—	—	—
29. " = = = = = Tierzucht und andere Waren	—	—	—	—	—	—
30. Textilwaren, Produkte der Landwirtschaft, Produkte	1	0,65	4	2,50	7	3,61
der Tierzucht und andere Waren	—	—	—	—	—	—
Zusammen die Kombinationen zu je 4 Elementen	35	22,87	60	37,50	60	30,93
31. Spitzen, Textilwaren, Produkte der Landwirtschaft,	2	1,31	6	3,75	9	4,64
Produkte der Tierzucht und andere Waren	—	—	—	—	—	—
Überhaupt	153	100,00	160	100,00	194	100,00

b. der Händlerinnen.

Warenkombinationen	1880		1886		1893	
	absolut	relativ	absolut	relativ	absolut	relativ
1. Textilwaren	1	2,57	3	6,52	—	—
2. Produkte der Tierzucht	—	—	—	—	1	1,96
3. Spitzen und Textilwaren	23	58,97	20	43,48	25	49,02
4. Textilwaren und Produkte der Tierzucht	—	—	—	—	1	1,96
5. = = andere Waren	—	—	1	2,17	1	1,96
6. Spitzen, Textilwaren und Prod. der Landwirtschaft	15	38,46	20	43,48	12	23,53
7. = Produkte d. Landw. u. Produkte d. Tierzucht	—	—	1	2,17	—	—
8. = Textilwaren, Produkte der Landwirtschaft und Produkte der Tierzucht	—	—	1	2,17	11	21,57
Zusammen	39	100,00	46	100,00	51	100,00

Die erzgebirgischen Spitzenleute waren dem Volksmunde des vorigen Jahrhunderts schon wohl bekannt. Mehrere Male war ihnen das Privileg eingeräumt worden, hausieren zu dürfen, während es der übrigen Bevölkerung untersagt war. Sie vertrieben die Spitzen, die bei kärglichem Lohne geschickte Hände in der Heimat angefertigt hatten. Mancherlei Verfolgungen und Angriffen der seßhaften Spitzenverleger waren sie ausgeföhrt¹. Man beschuldigte sie, daß sie die Klöpplerinnen zur Untreue den Verlegern gegenüber verleiteten und sich gegen Versprechungen aller Art Muster von den Arbeitern verschafften. „Da es ihnen (den Spitzenhausierern) gemeiniglich an dem notwendigen Verlag fehlt, Klöppelleute ordentlich zu setzen, so schleichen sie bey den letzteren umher und suchen gegen Tausch Spitzen von ihnen zu erlangen. Sie tragen nun diese Spitzen aus, bringen dafür Band, Geware, Kaffee, Zucker, alte Kleidungsstücke zurück. Ja, sie finden die Arbeiter selten ganz ab und fragen diese nach dem Fehlenden, so entschuldigen sie sich mit dem Vorwand, daß noch nicht alle Spitzen verthan seyn“². Man führte daher mancherlei Kontrollmaßregeln ein, die den Spitzenvertrieb erschwerten³. Es entzieht sich unserer Kenntnis, wieweit alle jene Klagen

¹ Eine Reihe von Beschwerden finden sich im Haupt=Staatsarchiv Dresden. Die Acta, das Spitzen-, Klöppel- und Bandfabrikwesen betr., 1798 ff., Vol. 1—5, Loc. 11 154.

² Ebenda, Vol. V.

³ „Es sind nur diejenigen, welche mit Spitzen en detail handeln in der Maaße, daß sie alle Spitzen, welche sie im Lande einzeln verkaufen, iederzeit bei der Zurückkunft am Orte ihrer Wohnung bey der General Accis Einnahme melden und verpflichten, die übrigen mit Spitzen Gewerbe treibenden Personen aber von der Verpflichtung frei zu lassen.“ Haupt=Staatsarchiv Dresden, Loc. 11 154, Vol. I.

und wieweit die gesetzlichen Bestimmungen Bezug und Einfluß auf unseren Saßunger Haufierhandel gehabt haben. Soviel kann aber als sicher gelten, daß der ganze Spizzenhandel jeberzeit im engsten Zusammenhang mit der Klöppelei stand. Es wird daher nötig sein, ehe wir den eigentlichen Handel darstellen, die Produktion der Spizzen und das Verhältnis zum Handel zu betrachten.

1. Die heimische Klöppelei und ihr Verhältnis zum Spizzenhandel.

Wann die Spizzenklöppelei in Saßung in Aufnahme gekommen ist, läßt sich nicht genau bestimmen. Man kann vermuten, daß sie im Anfange des vorigen Jahrhunderts nach Saßung kam, zu jener Zeit, als sie zum zweiten Male zum Haupterwerb der Erzgebirger wurde, nachdem der dreißigjährige Krieg diesen schon vorher blühenden Erwerbszweig für lange Zeit vernichtet hatte. Sie wurde jetzt als freies Gewerbe betrieben, nachdem sie bis um 1620 als städtisches Gewerbe der weiblichen städtischen Bevölkerung Beschäftigung gewährt hatte¹. Am Ende des 17. Jahrhunderts war die Klöppelei „über einen Strich Landes von 10—12 Meilen in Sachsen und Böhmen, und zwar in Annaberg, Marienberg, Schwarzenberg, Schneeberg, Eibenstock, Johann-Georgenstadt, Wiefenthal, Gottesgab, Joachimsthal, und anderen dort herumliegenden Städten, Dörfern und Waldhäusern verbreitet“².

Die Klöppelei scheint in Saßung nie eine besondere Blüte, die Klöppelleute nie eine hervorragende Kunstfertigkeit erreicht zu haben. Jedenfalls sind in unserem Dorfe so künstlerische Waren wie z. B. in und um Annaberg, Aue, Schwarzenberg nicht produziert worden. Den Klöppelleuten kann hieraus nicht etwa ein Vorwurf gemacht werden. Es fehlte ihnen jede technische Anleitung, wie denn auch die Saßunger Klöpplerinnen nie Gelegenheit hatten eine Klöppelschule besuchen zu können und bessere Arbeitsmethoden und feinere Spizzenarten kennen zu lernen. Es lag auch, soweit die Klöpplerinnen für Haufierer Spizzen anfertigten, nie ein Bedürfnis nach überaus schweren und teuren Spizzen vor. Denn die Spizzenverkäufer begegnen öfters einer Nachfrage nach wohlfeileren Mustern als einer solchen nach teurerer Ware. So brachte es der Spizzenhandel mit sich, daß die

¹ Joseph Stocklöw, Die Spizzenfabrikation im böhmischen Erzgebirge, X. Jahrg., 6. Heft der Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Deutschen in Böhmen, Prag 1872. S. 249.

² Ebenda S. 249.

Klöppelei sich mehr der Anfertigung mittlerer und geringerer Spitzen zuwandte. Welche Gefahr für beide darin lag, werden wir später erkennen.

Die Bedeutung der Klöppelei für die Erwerbstätigkeit der Frauen und Mädchen ist seit etwa zwei Jahrzehnten stark zurückgegangen. In den ersten siebenziger Jahren blühte die Spitzenindustrie wie im Erzgebirge überhaupt, so auch in Saßung nochmals auf. Dann wandte man sich immermehr der Gorlnäherei zu, sodaß heute in Saßung mehr erwachsene Personen Nähgorlarbeit verrichten als Spitzen klöppeln. Es gab:

im Jahre	erwachsene thätige Personen			in der Spitzenklöppelei		
	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen
1849	405	244	649	6	182	188
1861	511	457	968	31	321	352
1895	488	264	752	8	68	76

Es waren also von je 100 Erwerbstätigen überhaupt in der Spitzenklöppelei beschäftigt:

im Jahre	männliche weibliche		überhaupt
	Personen		
1849	1,5	74,6	29,0
1861	6,0	70,2	36,3
1895	1,6	25,8	10,1

Die Beteiligung der Männer an der Klöppelei ist eine äußerst geringe. Sie erklärt sich aus dem niedrigen Verdienst, den heute die Klöppelei selbst bei größtem Fleiß und größter Geschicklichkeit einbringt. Meist sind es Greise, die wieder zum Klöppelsack greifen, da ihre schwachen Kräfte den Betrieb des Wanderhandels oder die Ausübung irgend einer anderen Thätigkeit nicht mehr zulassen. Die wenigen Groschen, die sie bei mehrstündiger Tagesarbeit in der Woche verdienen, reichen oft kaum hin, den Tabak zu ihrer stets brennenden Pfeife zu bezahlen. Ganz besonders fällt der Rückgang der Zahl der in der Klöppelei thätigen Frauen und Mädchen auf. Die weibliche Bevölkerung ist von der Klöppelei zur Gorlnäherei und zum Häufierhandel übergegangen.

Von je 100 Klöpplerinnen besaßen ein Alter von:

Jahren	1849	1895
15—21	46,2	14,7
22—30	28,6	16,2
31—60	21,4	41,2
61 und darüber	3,8	27,9

Während also früher die Klöppelei hauptsächlich von den Frauen und Mädchen bis zu 30 Jahren getrieben wurde, liegen ihr heute fast in demselben Prozentverhältnis die über 30 jährigen ob. Über die Beschäftigung von Kindern in der Klöppelei giebt unser Material freilich keine Auskunft. Daß eine solche thatsächlich vorkommt, weiß jeder, der mit Aufmerksamkeit durch erzgebirgische Städte und Dörfer gewandert ist. Auch in Saßung arbeitet ein sehr beträchtlicher Prozentsatz aller Kinder in der Klöppelei. Ich habe zur Ergänzung der Berufszählung eine Erhebung über die Kinderbeschäftigung gemacht. Es muß hier auf die weiter unten folgende Darlegung ihrer Ergebnisse verwiesen werden.

Die Spizenzlöppelei wird in Saßung teils verlagsartig, teils auf Bestellung der Spizenzhändler und -händlerinnen betrieben. Die Zahl der Verleger ist gering. Im Jahre 1889 gab es in Saßung drei in das Handelsregister eingetragene Spizenzfirmen¹. Es sagt dies freilich nichts über die Größe der Verlagsbetriebe. Sie sind in Saßung fast ausschließlich mit Kolonialwarenhandel verbunden; allein mit dem Spizenzgeschäft befaßt sich keine Firma. Etwa sechs Verleger lassen jetzt in Saßung das Jahr über Spizenz von Hausindustriellen anfertigen. Das gegenseitige Verhältnis zwischen Verleger und Klöpplerin ist höchst einfach. Der Verleger bestellt eine Anzahl Meter Spizenz und liefert nur das Muster, den sogenannten Klöppelbrief, während die Klöpplerin fast regelmäßig den Zwirn giebt². Der Preis für die Arbeit wird bald bei Erteilung des Auftrags vereinbart, bald erst bei der Ablieferung. Die Verleger verkaufen die Spizenz teils nach Annaberg und Buchholz, teils auch nach Schönheide, Prag und Wien an dortige große Spizenzhandlungen, teils aber auch an Saßunger Händler.

Wenn die Klöpplerinnen, die für Rechnung und im Auftrag des Verlegers arbeiten, ihren geringen Lohn zwar in bar ausgezahlt erhalten, so sind sie doch meist gezwungen, für einen Teil desselben Waren bei dem Verleger zu kaufen, um sich nicht weitere Auftragserteilungen zu verscherzen. Besonders dann pflegen die Spizenzverleger den Preis für die Klöppelware

¹ H. Gebauer, Volkswirtschaft im Königreich Sachsen, Dresden 1893. III. Band, S. 363 f. In demselben Jahre besaßen Annaberg 15, Buchholz 6, Oberwiesenthal 5, Jöhstadt 3. In den meisten Fällen pflegt der Spizenzverlag mit Posamentenverlag oder mit Weißwarenhandel verbunden zu sein.

² Sie kauft den Zwirn meist vom Verleger, der ihn aus Großröhrsdorf (Sachsen) oder aus böhmischen Orten bezieht. Als Klöppelzwirn kommen die Nummern 14, 16, 18, 20, 25, 30, 35, 40, 50, 60 vor. Die niedrigste Nummer ist der stärkste Zwirn. In Saßung werden hauptsächlich 18, 20, 25 verarbeitet, die höheren, also feineren gar nicht. Garn oder Seide werden sehr selten verarbeitet. In solchen Fällen liefert aber der Verleger das Halbfabrikat.

teilweise in Waren zu begleichen, wenn die Klöpplerin die Spitzen freihändig anbietet und vom Verleger mit ihrer Anfertigung nicht beauftragt worden ist. Bekanntlich gestattet die Gewerbeordnung dem Verleger diesen Personen gegenüber, da er mit ihnen in gar keinem Arbeitsverhältnis steht, das Trucsystem. Es ist leicht begreiflich, daß die Klöppelleute oftmals gezwungen sind — nur um ihre Spitzen abzugeben — Waren zu kaufen, die sie augenblicklich vielleicht gar nicht brauchen und daß mit dem Vorrat nicht immer sparsam umgegangen wird. Mancherlei Ausfetzungen der Verleger an der Güte der Spitzen drücken den Klöppellohn oft auf ein Minimum herab.

Diese mißlichen Verhältnisse veranlassen manche Klöpplerinnen die Verleger möglichst zu umgehen und andere Abnehmer für ihre Ware zu suchen. Als willkommene Käufer bieten sich ihnen denn nun die Händler und Händlerinnen dar. Von den 76 Klöppelleuten überhaupt haben sich 32 als Selbständige bezeichnet, während ihnen 8 Gehilfen und 36 zu Haus für fremde Rechnung — also in der Hauptsache für Verleger — Arbeitende gegenüberstanden. Jene 32 arbeiten zum größten Teil für die Spitzenhändler; sie mögen ihre Produkte zuweilen auch den Verlegern anbieten. Andererseits befinden sich auch unter den übrigen 44 einige Klöppelleute, die ausschließlich für Spitzenhändler arbeiten. Ein Vertragsverhältnis zwischen dem Händler und der Klöppelnden besteht nicht. Die Klöpplerinnen sind oft Verwandte (meist Frau und Tochter) der Händler. Letztere geben zuweilen — wie der Verleger seinen Heimarbeitern — den Klöppelbrief; zuweilen geben sie auch von Kunden bestellte Muster den Klöpplerinnen in Auftrag, endlich kaufen sie Spitzen auf, welche die Verfertigerinnen ihnen anbieten und deren Muster diese selbst gewählt haben. Die meisten für Spitzenverkäufer arbeitenden Personen haben einen bestimmten Händler oder eine bestimmte Händlerin als ständige Abnehmer. Die Stellung der Klöpplerinnen zu den Handelsleuten unterscheidet sich also eigentlich wenig von der der Heimarbeiterinnen zu den Verlegern. Besonders dann, wenn die Produzenten fremde Personen sind, die zur Haushaltung der Händler in keiner verwandtschaftlichen Beziehung stehen. Da die Händler oft nicht im Besitze genügender barer Mittel sind, entnehmen sie die Spitzen auf Kredit und geben den Klöpplerinnen Abschlagszahlungen oder warten mit der Begleichung der Schuld, bis das Quantum verkauft ist und sie neue Waren den Klöpplerinnen abnehmen. Daß diese bei diesem Zahlmodus oftmals lange warten müssen, ehe sie zu ihrem baren Gelde kommen, ist leicht erklärlich. Zuweilen lassen sie sich für den Betrag vom Händler ein Kleidungsstück oder sonst einen Gebrauchsgegenstand schicken oder bei der Rückkehr mitbringen. Da die Klöpplerinnen den wirklichen Wert und die Güte

des mitgebrachten Objektes nicht immer zu schätzen in der Lage sein werden, wird es dem Händler oftmals möglich sein daran noch etwas zu verdienen.

Die in Sažung hergestellten Waren sind — wie schon erwähnt — meist einfacher Natur. Kragen, Tücher, Shawls u. dergl. werden gar nicht geflöppelt; schon Spitzen von über 10 cm Breite sind gegenwärtig Seltenheiten. Schmale Spitzen werden von Kindern hergestellt. — Selbst die geübteste Klöpplerin wird bei angestrengtestem Fleiß, größter Geschicklichkeit und langer Arbeitszeit pro Woche nicht mehr als höchstens 3,5 Mark verdienen. Ein allerdings schon bejahrter Mann, der aber doch noch recht Tüchtiges zu leisten vermochte, versicherte, daß er bei etwa sechsstündiger Arbeitszeit pro Tag nicht mehr als 25, im günstigsten Falle 30 Pfennige verdienen könne. Daß die Sažungerinnen von dem aus der Klöppelei herfließenden Einkommen kaum das Existenzminimum zu bestreiten in der Lage sind, braucht nicht besonders hervorgehoben zu werden.

2. Der eigentliche Spitzenhandel.

Die Art und Qualität der in Sažung angefertigten Spitzen bringt es mit sich, daß einzelne Spitzenhändler und -händlerinnen ihren Bedarf durch Zukauf auswärtiger Klöppelware decken müssen. Das Hauptgewicht legen die Handelsleute zwar auf Waren mittlerer Qualitäten, sie führen aber auch einzelne feine Klöppeleien mit, damit sie einer eventuellen Nachfrage genügen können. Vor allen Dingen bedürfen die Sažunger neben geringen Quantitäten von Tischläufern, Einsätzen, Tüchern, Kragen, breiten Ranten u. dergl. der seidenen Spitzen, die in ihrem Heimatdorfe nicht angefertigt werden. In der Hauptsache befriedigen böhmische Verleger die Nachfrage nach diesen Produkten, da die böhmischen Waren wohlfeiler sind als die aus der Anna-berger Gegend.

Das Handelsgeschäft zwischen böhmischen und Sažunger Händlern vollzieht sich meist in dem Sažung benachbarten böhmischen Dorfe Ulmbach. Die Böhmen kommen aus dem böhmischen Oberlande, der Umgegend von Eger. Ihren meist größeren Spitzenvorrat lassen sie im Dorfgasthaus, gehen nach Sažung und teilen ihren Kunden, den Spitzenhändlern, ihre Ankunft mit. Diese gehen dann ins Nachbardorf und dort widelt sich dann beim Biere das Geschäft ab. Die Spitzenverkäufer gehen mit ihrer Ware aus dem einfachen Grunde nicht nach Sažung hinein, weil sie sonst erst auf sächsischer Seite Zoll zahlen müßten und dann bei ihrer Rückkehr nach Böhmen für die nicht verkauften Quantitäten österreichischen Zoll erlegen müßten. Vielfach haben die Böhmen neben einiger fertiger Ware in der

Hauptfache nur Muster, nach denen die Sazunger bestellen und die Stücke selbst sich dann senden lassen. Es braucht wohl nicht betont zu werden, daß die Böhmen nicht außs Geradewohl ihre Geschäftreisen unternehmen, sondern vielmehr nur zu solchen Zeiten, wo die meisten Handelsleute vom Wanderhandel zurückgekehrt sind. In dem bereits erwähnten böhmischen Nachbarort befindet sich außerdem noch eine stehende Spizenghandlung, die über ein reichhaltiges Lager böhmischer geklöppelter Spizen verfügt. Auch hier decken manche Händler ihren Bedarf.

Nach erfolgtem Einkauf müssen die Spizen, ehe sie nach Sazung eingeführt werden können, verzollt werden. Bekanntlich unterliegen die Spizen einem relativ sehr hohen Zoll. Die hier in Betracht kommenden Zolltarifpositionen sind folgende:

- Nr. 593: Kanten, leinene geklöppelte 100 kg zahlen 100 Mk. Zoll,
 Nr. 596: Zwirnspezzen, leinene geklöppelte 100 kg zahlen 600 Mk. Zoll,
 Nr. 784: Seidene Spizen, Blonden 100 kg zahlen 600 Mk. Zoll. —

Da nun alle von den Sazungern vertriebenen böhmischen Spizen in der Hauptfache über Umbach eingeführt werden, und andererseits alle über diesen Grenzort importierten Klöppeleien auch thatsächlich im Wege des Hausierens verkauft werden, geben uns die im Zollamt vorgenommenen Aufschreibungen ein fast getreues Bild von der Größe der eingeführten Spizengmengen. Die Zahlen sind trotz der Kleinheit der Mengen nicht ohne Interesse.

Nach Angabe des Königl. Hauptzollamts Annaberg sind durch das Nebenzollamt Sazung eingeführt worden¹:

im Jahre	Spizen aus Leinenzwirn kg	Spizen aus Seidenzwirn kg
1886	3,65	41,80
1887	2,00	43,15
1888	1,50	41,35
1889	1,20	34,40
1890	5,00	42,15
1891	11,00	35,30
1892	11,75	26,50
1893	10,50	30,95 ²

¹ Leider ließen sich die Zahlen für die Jahre vor 1886 nicht mehr ermitteln, da alles Material bereits matuliert war.

² Vom Hauptzollamt ward mir die Zahl 34,50 angegeben. Die Summierung der monatlichen Einfuhrzahlen, die ich mir aus dem Urmaterial des Sazunger Zollamts daselbst zusammengestellt habe, ergab obige Zahl, die also mit jener um 3,55 kg differiert.

im Jahre	Spitzen aus Leinenzwirn kg	Spitzen aus Seidenzwirn kg
1894	8,90	30,05
1895	22,20	32,30
1896 ¹	11,45	34,95

Wenn die Mengen auch ziemlich klein sind, so repräsentieren sie doch bei dem hohen spezifischen Werte der Waren ein ziemlich beträchtliches Kapital. Ganz besonders überwiegt also die Einfuhr seidener Spitzen und Blondes, wenn auch in den letzten Jahren die böhmischen leinenen Spitzen größerer Beliebtheit sich erfreuten. Zu den beiden oben angegebenen Spitzenarten kommen noch die geflöppelten leinenen Ranten, deren Einfuhrmenge aber nur für 1896 bekannt ist². Die Bevorzugung der seidenen Spitzen erklärt sich einfach daraus, daß sie im Dorfe selbst gar nicht zu haben sind, und daß daher die Händler sie von auswärts beziehen müssen. Die Zunahme der Einfuhr leinener Spitzen resultiert zum großen Teil aus der Beliebtheit, welche die in Böhmen kunstvoll angefertigten und von dort stark importierten Kragen- und Kleiderbesätze sich erworben haben.

Die obigen Zahlen lassen freilich, da sie nur die Gesamtjahreseinfuhr angeben, nichts über die Verteilung des Verkehrs auf die einzelnen Monate erkennen. Da die Einfuhr zum Teil abhängig ist von der Häufigkeit des Erscheinens der böhmischen Händler, diese aber nur zu bestimmten Zeiten mit ihren Warenvorräten kommen, werden wir a priori annehmen können, eine gewisse Regelmäßigkeit in der monatlichen Spitzeneinfuhr zu finden. Wir geben eine solche Übersicht für die Jahre 1893 bis 1896³.

(Siehe die Tabelle 11 auf S. 48.)

Vier Maxima lassen sich erkennen. Das eine liegt im Januar, das zweite im Oktober und die beiden anderen verteilen sich in den einzelnen Jahren auf April, Mai und Juni. Sie finden ihre Erklärung durchgehend darin, daß in den betreffenden Monaten alle oder doch der größte Teil der Händler sich im Dorfe aufhält und zu dieser Zeit den Bedarf an

¹ Die Zahlen für 1896 sind den Akten des Zollamtes Saßung entnommen worden.

² Es waren 29,20 kg, also ebenfalls noch eine nicht unbeachtenswerte Menge. Es bildeten also im Jahre 1896 die leinenen Ranten 38,6 %, die Zwirnsitzen 15,2 %, die seidenen Spitzen 46,2 % der geflöppelten böhmischen Waren.

³ Entnommen den Akten der Zolleinnahme Saßung.

Tabelle 11.

Prozentuale monatliche Spizeneinfuhr
nach Sażung 1893—1896.

Monate	Es betrug die Spizeneinfuhr im vorstehenden Monat . . % der Gesamteinfuhr des Jahres			
	1893	1894	1895	1896
Januar . .	14,36	19,17	15,76	19,90
Februar . .	4,20	2,67	2,94	4,10
März . . .	3,84	3,90	7,80	3,77
April . . .	12,42	2,00	14,77	15,28
Mai	12,90	25,83	7,15	0,73
Juni	8,71	4,53	19,38	18,25
Juli	1,62	1,67	3,03	3,38
August . . .	1,94	2,83	7,03	4,56
September .	1,29	3,50	1,09	0,99
Oktober . .	25,81	16,50	13,93	18,92
November . .	8,07	12,73	5,26	6,61
Dezember . .	4,84	4,67	1,86	3,51
Zusammen .	100,00	100,00	100,00	100,00

böhmischen Spizenwaren deckt. Im Januar befinden sich die Händler noch von Weihnachten her im Orte, und verlassen ihn nach Hoch-Neujahr oder erst gegen Ende des Monats. Ein Fest, das ebenfalls alle Händler im Dorfe vereinigt, ist die in den Oktober fallende Kirchweih, nach deren Verlauf die Händler sich ebenfalls mit neuen Vorräten zu versehen pflegen. Zum Oster- und Pfingstfest, der Zeit der beiden anderen Maxima, pflegt ebenfalls der größte Teil der Handelsleute heimzukehren. Die Maxima treten aber nicht so scharf hervor wie die im Winter resp. im Herbst gelegenen. In der Lage der Minima läßt sich eine Regelmäßigkeit nicht erkennen.

Betreffs des Einkaufes der Spizen ist nur noch zu bemerken, daß einzelne Händler bessere Spizen auch aus Annaberg und Umgegend beziehen. Die Hauptmenge der durch Hausierer vertriebenen Klöppeleien liefert aber doch Sażung selbst. Neben dem direkten Bezuge von den Klöpplerinnen geht der von den Verlegern einher. Alle diese Spizen sind aber in der Hauptsache nur einfacher Art und mittlerer Qualität. Während sie zum größten Teil auf Kredit (Umschlagskredit) entnommen werden, pflegen die böhmischen Spizen bar bezahlt zu werden. Den Zoll trägt natürlich der Händler.

Die Zahl der Spizenhändler und -händlerinnen ist nicht sehr groß. Ausschließlich mit Spizen handelt niemand; alle führen zugleich andere Waren mit in ihrem Betriebe. Nach unserem oben nach Entstehung und

Wert ausführlich gekennzeichnetem statistischen Material hatten die Berechtigung mit Spizen zu hausieren:

im Jahre	männliche Personen	weibliche Personen	im Jahre	männliche Personen	weibliche Personen
1875	165	19	1887	120	47
1880	120	38	1888	120	50
1881	125	40	1889	112	46
1882	100	47	1890	107	49
1883	103	63	1891	92	46
1884	136	53	1892	95	47
1885	119	46	1893	83	48
1886	114	42	1894	70	53

Prozentual ausgedrückt, hatten die Befugnis mit Spizen zu handeln:

im Jahre	von den Händlern überhaupt	von den Händlerinnen überhaupt
1875	95,4 %	100,0 %
1885	71,3 %	80,7 %
1894	44,3 %	91,4 %

Bei den Männern erkennen wir also eine konstante Abnahme, bei den Frauen im ersten Jahrzehnt ebenfalls einen Rückgang, dann aber in den folgenden Jahren wieder eine Zunahme, die freilich den Stand von 1875 nicht wieder erreicht. Die Zahl der von ihrem Rechte, Spizen vertreiben zu dürfen, Gebrauch machenden Personen ist wesentlich niedriger als aus der Übersicht erkennbar. Von seiten der Männer beteiligen sich etwa nur fünfundzwanzig, von seiten der Frauen etwa drei Duzend am Spizenhandel, sodaß im ganzen kaum mehr als sechszig Personen Klöppelware vertreiben. Nur einige wenige Händlerinnen besuchen Sommerfrischen und Kurorte der näheren Umgegend von Saßung; die meisten treiben wirklichen Wanderhandel. In den sächsischen Großstädten Leipzig, Dresden, Chemnitz halten etwa 20 Personen sich auf, die in der Hauptsache in diesen Städten bleiben und hier neben anderen Handelsartikeln Spizen durch Hausieren vertreiben.

Der Spizenhandel ist Saisongeschäft. Wenn auch die meisten Handelsleute das Jahr über Spizen mit sich führen, so ist doch der Absatz zu verschiedenen Zeiten sehr verschieden. Er ist am größten im Sommer und zwar von Pfingsten bis einige Zeit vor Michaelis. Eine Voraison besteht um Ostern; eine Nachaison kurz vor Weihnachten. Für die Händlerinnen, welche Bäder als Handelsorte auswählen, fällt die beste Zeit des Absatzes von Spizen natürlich mit der Badaison zusammen. Der Umsatz ist gegen

früher beträchtlich zurückgegangen. Während noch in den sechziger und siebziger Jahren selten ein Händler auf den Spitzenhandel ging, ohne für 5—600 Mark Spitzen aufgekauft zu haben, tragen heute die meisten kaum für mehr als 1—200 Mark Waren mit herum. Und während damals das Quantum in vier bis sechs Wochen umgesetzt wurde, brauchen die Handelsleute heute zu der weit geringeren Menge oft zwei bis drei Monate.

Besonders in den Städten ist der Vertrieb von geklöppelten Spitzen immermehr zurückgedrängt worden. Hier führen fast alle besseren Weißwarengeschäfte und Posamentenhandlungen auch Klöppelware. Größere Kapitalien, die ihnen meist zur Verfügung stehen, ermöglichen es ihnen, die verschiedenartigsten Muster und Qualitäten sich zuzulegen und so jeder Nachfrage zu genügen. Anders unsere Händler und Händlerinnen. Sie haben stets nur einen relativ kleinen Vorrat bei sich und können, was die Vielseitigkeit der Muster anbetrifft, mit den stehenden Geschäften ganz und gar nicht konkurrieren. Sie vermögen Waren wie Tischläufer, Kleiderbesätze, Kragen, Gardineneinsätze u. dergl. nicht zu führen oder doch nur in ganz geringer Auswahl, da das einzelne Stück eine für sie zu große Kapitalauslage erfordert. Es sind dies alles in der Hauptsache solche Waren, die zwar der Mode leicht unterworfen sind, die aber auch einen bedeutend höheren Gewinn beim Verkaufe abwerfen als die gewöhnliche Klöppelware.

Es besteht unter den hausierenden Spitzenleuten das Bestreben, die Musterauswahl so zu treffen, daß sie sich jedem Modewechsel möglichst entziehen, um jeden Verlust thunlichst zu verhüten. Dieser Grundsatz, der durch die Kapitalarmut der meisten Hausierer bedingt wird, beeinflusst natürlich wesentlich den ganzen Handel. Man vertreibt Spitzen, die keinen Modeschwankungen unterliegen, d. h. solche, die keine besonderen Eigentümlichkeiten im Muster besitzen und denen althergebrachte Zusammenstellungen zu Grunde liegen. Während die Handelsleute dadurch auf der einen Seite das Risiko, das der Vertrieb von Modewaren mit sich bringt, herabmindern, verscherzen sie sich auf der andern Seite alle die Käufer, die nach Waren fragen, welche feine und geschmackvolle Kompositionen im Muster enthalten. Sie weisen diese, gewöhnlich kaufkräftigsten Personen auf die stehenden Geschäfte an.

So erklärt es sich denn, daß die Städte für die meisten Handelsleute nicht als die besten Absatzorte gelten. Nach Aussage vieler Händlerinnen ist die Nachfrage nach Spitzen unter der ländlichen Bevölkerung relativ viel größer als unter den Städtern. Die Bäuerin hat eben keine andere Gelegenheit als bei der hausierenden Spitzenhändlerin ihren Bedarf zu decken. Hand in Hand hiermit geht die weitere Beobachtung, daß die Landbevölkerung

höhere Preise zu zahlen bereit ist als die städtische, da die Stadtdame gewöhnlich besser über die Spitzenpreise orientiert zu sein pflegt als die Frau vom Lande. Es mag auffallen, daß unsere bäuerliche Bevölkerung Luxuswaren, wie es geflöppelte Spitzen sind, kauft. Dazu ist zu bemerken, daß die Landbevölkerung, die kaufkräftig genug ist einen solchen Luxus sich zu leisten, nicht gleichmäßig über das ganze Land zerstreut ist, sondern gleichsam nur strichweise auftritt. Als die besten Absatzgegenden des platten Landes gelten die Landstriche des fruchtbaren sächsischen Niederlandes, die eine relativ wohlhabende Landbevölkerung aufweisen. Besonders die Gebiete zwischen Dresden, Riesa, Leipzig, Borna, Chemnitz, Freiberg. Wie schon erwähnt, halten sich in den sächsischen Großstädten einzelne Handelsleute längere Zeit auf, die in den Städten selbst und in deren Umgegend mit Spitzen hausieren. Auch in Zwickau, Glauchau, Grimmitzschau, Weidau, Döbeln und einigen anderen Mittelstädten pflegen Spitzenhändler längere Zeit zu verweilen.

Die meisten der Handelsleute haben einen Kundenkreis in den von ihnen regelmäßig besuchten Gegenden. Es ist dies ein Grundzug des Säkunger Hausierhandels überhaupt, den wir fast bei allen Handelszweigen wiederfinden werden. Natürlich muß die Handelsfrau und der Händler stets bemüht sein, neben den festen Kunden durch stetes Hausieren und Anbieten der Ware auch neue Abnehmer zu suchen und aus diesen regelmäßige Käufer zu gewinnen.

Die Spitzen werden in der Hauptsache gegen bar verkauft. Kredit kann der Händler bei der meist nur geringen Menge, die er verkauft, nicht gewähren; im übrigen wird er auch sehr selten gefordert.

Die Spitzenpreise der Hausierer sind im allgemeinen niedriger als die der stehenden Geschäfte, da dem Händler durch die Gelegenheit, die Spitzen aus erster Hand sich verschaffen zu können, ein wohlfeilerer Einkauf der Produkte ermöglicht ist. Der Händler sucht natürlich den höchstmöglichen Verkaufspreis zu erzielen. Er kennt daher in seinem Geschäftsbetrieb im allgemeinen keine festen Preise, sondern sucht die Kauflust und Kaufähigkeit der Käufer dadurch auszunutzen, daß er vorschlägt und sich dann je nach dem Drängen des Kunden darauf einläßt, kleinere oder größere Nachlässe zu gewähren. Handelt der Käufer so weit herab, daß ein Gewinn nicht zu erzielen ist, so bricht der Händler das Geschäft ab. Das Vorfordern und das Fehlen fester Preise bringt es mit sich, daß genaues über den Verdienst aus dem Spitzenhandel nicht angegeben werden kann. Nur soviel kann gesagt werden, daß der Hausierer schließlich mit jedem noch so geringen Gewinn fürlieb nimmt. Bei regelmäßigen Käufern pflegt ein Vorschlagen zu unterbleiben und ein fester Preis eingehalten zu werden.

Die Konkurrenz, welche die Spitzenverkäufer auszuhalten haben, wird ihnen einerseits bereitet von anderen Hausierern, andererseits von den stehenden Geschäften. Die Konkurrenz der ersteren spüren sie mehr auf dem Lande; die der letzteren nur in den Städten. Es sind in der Hauptsache nur erzgebirgische Gemeinden, denen die anderen Spitzenhausierer entstammen.

Es wurden Gewerbefcheine für den Handel mit Spitzen ausgestellt¹:

im Jahre	von den Steuerbehörden				
	der Kreish. Dresden	der Kreish. Leipzig	der Kreish. Bautzen	der Kreish. Zwickau	des Königr. Sachsen
1883	16	6	2	269	293
1884	25	13	2	286	326
1885	25	4	4	261	294
1886	40	10	4	303	357
1887	41	13	8	311	373
1888	34	18	15	269	336

Mithin bildeten von sämtlichen Hausierern, die Spitzen vertreiben durften, die Sazunger:

im Jahre	Prozent	im Jahre	Prozent
1883	56,66	1886	43,70
1884	57,98	1887	44,77
1885	56,12	1888	50,60

oder im Durchschnitt der Jahre 1883—1888: 51,19 %. Die Konkurrenz kann also keine übermäßige genannt werden, wie denn auch die Sazunger über die Konkurrenz der sächsischen Spitzenhändler wenig klagen. Schlecht sind sie dagegen auf die aus dem böhmischen Orte Reischdorf kommenden Händler zu sprechen. Zumal deshalb, weil die Sazunger glauben, daß die Reischdörfer, die vor einigen Jahren durch eine seit langer Zeit verübte Zollbetrug die Aufmerksamkeit der Behörden auf sich lenkten, die Klöppelware zum größten Teil nach Sachsen einschmuggeln. Die von diesen vertriebenen Spitzen sind wohlfeiler als die der Sazunger; einerseits, weil die Klöppellöhne in Böhmen noch niedriger sind als in Sachsen und andererseits, weil der bei den böhmischen leinenen Spitzen zur Verwendung gelangende Zwirn geringere Qualität besitzt als das Halbjabrikat, das bei der einheimischen Produktion verbraucht wird. Außerdem glauben die Sazunger die niedrigen Preise mit aus der Zollhinterziehung herleiten zu

¹ Statistik des Gewerbebetriebes im Umherziehen im Königreich Sachsen während der Jahre 1883—1888, S. 46 ff.

können. — Die städtische Konkurrenz ist die weitaus stärkere. Sie hat den Hausierhandel in Spitzen thatächlich auf ein Minimum herabgedrückt, so daß er heute keine wesentliche Bedeutung mehr im Hausierbetriebe der Szuzunger besitzt. Mit der Konkurrenz der stehenden Geschäfte verbindet sich dann noch die, welche die Maschinenspitzen verursachen, die ebenfalls in allen besseren Weißwarenhandlungen geführt werden. Die Klöppelware hat der Maschinenspitze von Barmen und Calais weichen müssen.

Die erzgebirgische Klöppelei selbst wird nur dann wieder einen Aufschwung nehmen können, wenn die Klöpplerinnen sich der Anfertigung neuer Spitzenmuster und Spitzenarten befleißigen und Waren von hervorragend hohem spezifischen Wert produzieren. In unserem Orte ist dazu ganz und gar keine Aussicht vorhanden, da auf der einen Seite den Frauen und Mädchen jede dazu nötige Vorbildung abgeht, und da auf der anderen Seite die Hausierer für solche teure und künstlerisch feine Arbeiten keine Abnehmer fänden. Die Hausierer sind gezwungen in der Hauptsache sogen. *Ulenware* und nicht *Façons* zu führen und diese sich so billig wie möglich zu verschaffen. Sie müssen dazu hauptsächlich die Familienangehörigen mit der Produktion betrauen, da sie diese niedriger entlohnen können als fremde Kräfte. So wird der Spitzenhandel jederzeit mit der Klöppelei verbunden bleiben müssen. In Szuzung wird die Klöppelei stets auf die Herstellung, der Spitzenhandel auf den Vertrieb nur geringer und einfacher, durch die Maschine überholter Waren angewiesen bleiben. Daher hat die Klöppelei sowohl wie der Spitzenhandel bloß die Aussicht auf eine sicherlich nur noch kurze Dauer des schon jetzt kümmerlichen Daseins.

b. Der Hausierhandel mit leinenen, wollenen und anderen Webwaren¹.

Wenn der Spitzenhandel wegen der engen Verbindung der Produktion der Spitzen mit ihrem Vertrieb besonders dargestellt worden ist, so empfiehlt es sich nicht, den Handel mit den übrigen Textilwaren, — also Weiß-, Woll-, Strumpf- und leinene Waren, sowie Strickgarn, Zwirn und Band — ebenfalls einzeln für jede Warengattung darzustellen, da die Organisation des Handels bei allen Waren in der Hauptsache dieselbe ist. Alle Stadien des Vertriebes — vom Einkauf bis zum Verkauf — vollziehen sich bei den einzelnen Waren in vollkommen derselben Weise.

Während wir sahen, daß der Hausierhandel mit Spitzen ein doch schon beträchtliches Alter aufzuweisen hat, müssen wir den Anfang des Handels

¹ In diesem Abschnitt soll auch gleich der Handel mit Strickgarn, Zwirn und Band dargestellt werden, obwohl diese Artikel nicht eigentlich zu den Textilwaren zu rechnen sind. Der Vertrieb dieser Artikel ist übrigens ein sehr untergeordneter.

mit den übrigen Textilwaren erst in den sechziger Jahren unseres Jahrhunderts suchen. Wir finden weder in dem Material der Volkszählung von 1849 noch in dem von 1861 einen Hausierer aufgeführt, der Textilwaren vertrieb. Erst um 1865 ist der Vertrieb von Textilien in Aufnahme gekommen, ungefähr zu derselben Zeit, wo ein bisher blühender Handel — der Bettfedernhandel — langsam in Verfall geriet. Und bereits zehn Jahr später finden wir, daß ein großer Teil sämtlicher Hausierer Webwaren im Wandergewerbeschein führt. Bei allen Handelszweigen, deren Entstehung wir verfolgen können, finden wir dieselbe Erscheinung. Sobald ein neuer Handelsgegenstand von einigen Hausierern im Geschäftsbetrieb aufgenommen wird und lohnenden Absatz zu sichern scheint, stürzt sich die ganze Masse der Händler auf denselben Artikel. So darf es uns nicht überraschen, daß im Jahre 1875 bereits reichlich vier Fünftel sämtlicher Handelsleute Textilwaren zu führen berechtigt war.

Im Wege des Hausierens werden von den Satzungen heute noch vertrieben: 1. baumwollene Waren, 2. leinene Waren, 3. Posamenten, 4. Strickgarn, 5. Strumpfwaren, 6. Weißwaren, 7. wollene Waren, 8. Zwirn und Band. Die unter 3, 4, 5 und 8 genannten Handelsgegenstände haben keine große Bedeutung. Die nachstehende Tabelle läßt erkennen, wieviel Handelsleute mit den einzelnen Waren handeln durften¹.

(Siehe Tabelle 12 auf S. 55.)

Die Übersicht läßt nun freilich nicht erkennen, wieviel Betriebe es überhaupt waren, in denen Textilwaren geführt werden konnten, denn eine Addition der Zahlen je eines Jahres würde keineswegs die gesuchte Zahl ergeben, da viele Händler mehrere der genannten Artikel zugleich vertreiben. Wir müssen daher auf die Seite 49 gegebene Zusammenstellung zurückgreifen und finden, daß jene Waren geführt wurden:

im Jahre	von Männern		von Frauen		von Handelsleuten zusamm.	
	absolut	relativ %	absolut	relativ %	absolut	relativ %
1880	125	81,7	39	100,0	164	85,4
1886	141	88,1	45	97,8	186	90,2
1893	161	83,0	50	98,0	221	90,2

Wesentliche Veränderungen lassen sich also, sofern man den Textilhandel als Ganzes zu Grunde legt, nicht konstatieren. Im Gegensatz zu diesen geringen Verschiebungen erkennen wir in der vorhergehenden Tabelle starke Umgestaltungen. Es haben mithin zwar bedeutende Veränderungen stattgefunden in der Wahl der Textilwaren, aber der Handel mit Web-

¹ Gewonnen auf Grund des Seite 40 ff. charakterisierten Materials.

Tabelle 12.

Zahl der Textilwaren-Händler (1875, 1880—1894).

Jahr	Gegenstände des Handels															
	Baumwollene Waren		Leinenwaren		Pofamenten		Stridgarn		Strumpfwaren		Weißwaren		Wollene Waren		Zwirn und Band	
	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen	Männer	Frauen
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1875	1	1	24	1	—	—	2	—	—	—	120	15	147	16	36	13
1880	1	2	25	2	—	—	20	2	—	—	69	27	86	29	5	11
1881	3	4	40	1	—	—	30	4	—	—	68	30	98	35	2	11
1882	4	2	40	1	1	—	31	6	—	—	56	32	82	32	3	14
1883	4	2	46	2	—	—	36	11	—	—	60	38	88	39	2	12
1884	10	6	62	5	1	—	41	19	—	—	79	44	116	47	2	12
1885	12	6	59	5	1	—	37	14	1	1	64	38	104	45	2	13
1886	13	7	58	6	2	—	40	9	3	1	57	34	95	42	3	11
1887	17	7	64	6	1	3	41	8	4	1	64	35	103	41	3	10
1888	22	9	85	9	2	2	37	9	3	1	60	35	125	41	4	8
1889	38	10	105	12	4	2	22	6	4	2	51	35	140	43	3	6
1890	41	10	99	16	6	2	20	4	3	2	46	33	141	42	3	6
1891	32	14	95	17	5	6	10	3	6	2	39	33	131	46	4	4
1892	36	13	90	13	6	2	9	3	8	1	38	33	143	41	3	4
1893	35	16	100	15	6	2	8	3	5	1	33	33	138	44	2	5
1894	39	15	80	17	3	6	5	3	5	1	27	31	113	48	1	6

waren im ganzen iſt dadurch nach der Zahl der Betriebe, die ſich mit ihm befaſſen, kaum beeinflusst worden.

Eine Zunahme der Händler ſeit 1880 iſt zu bemerken im Vertriebe von baumwollenen Waren, leinenen und wollenen Waren; eine Abnahme im Vertriebe von Weißwaren, während die kleinen Zahlen der Poſamenten-, Strumpfwaren-, Zwirn- und Bandhändler ſaſt gleich geblieben ſind. Der Stridgarnhandel hatte bis in die Mitte der achtziger Jahre einer Zunahme ſich zu erfreuen und hat dann ſtark abgenommen. Die Zahlen für 1875 und 1880 zeigen ſo große Differenzen, daß wir doch noch mit einem Wort darauf zurückkommen müſſen. Die Abnahme der Zahl der Händler in den Spalten 12, 14 und 16 in der Zwischenzeit der beiden erſten Beobachtungsjahre iſt eine ganz erſtaunliche. Mittlerweile war nämlich das neue ſächſiſche Geſetz über die Beſteuerung der Gewerbebetriebe im Umherziehen in Kraft getreten, das viel höhere Steuern normierte als die ſeitherige Geſetzgebung. Während früher alle Händler denſelben

Steuerfaz zu entrichten hatten, hatte jetzt die Zahl und besonders die Art der Handelsgegenstände einen wesentlichen Einfluß auf die Höhe der Steuer. Die Hausierer ließen daher die Waren, die sie im Laufe des Jahres aller Wahrscheinlichkeit nach nicht vertreiben würden, nicht wieder in ihren Schein aufnehmen, um den Steuerfaz nicht unnötig zu erhöhen. Die Zahlen für 1880 geben uns daher ein getreues Bild vom damaligen Stande des Handels.

An dem Vertriebe einzelner Textilien beteiligen sich die Frauen stärker als die Männer; besonders im Handel mit Weißwaren. Der Vertrieb von Textilien ist das eigentliche Handelsgeschäft der Frauen. Sie verstehen sich hierauf besser als die Männer, weil es vielfach Waren sind, die die Frauen in der Haushaltung brauchen, wie Garn, Wolle, Zwirn u. dergl. Für die Mehrzahl der Hausierer bildet der Textilwarenhandel für 5—6 Monate den Haupterwerb. Die Natur der Handelsprodukte bringt es mit sich, daß der Hausierhandel mit ihnen nicht zu jeder Jahreszeit getrieben werden kann. Gerade dieser Handel ist Saisongeschäft wie kaum ein anderer. Es ist selbstverständlich, daß der Handel mit wollenen Waren besonders im Herbst und Winter flott geht, und daß auf der anderen Seite der Handel mit leinenen und Weißwaren, sowie auch der mit baumwollenen Waren im Frühjahr und Sommer blüht. Im großen und ganzen wird der Handel mit den verschiedenen Textilprodukten etwa vom Februar bis zum Juli betrieben, mit einigen Unterbrechungen, die die Feste und die Besorgung der mit der Haushaltung vieler Händler verbundenen Landwirtschaft mit sich bringen. Dann erleidet der Handel durch den Vertrieb anderer Produkte einigen Aufschub und wird im November und Dezember von neuem aufgenommen.

Während wir beim Spitzenhandel als Hauptproduktions- und Bezugsort Sazung kennen lernten, kommt bei dem Handel mit den übrigen Textilien das Dorf selbst kaum in Betracht. Nur in ganz geringem Maße spielt unser Ort beim Strumpf- und Wollwarenhandel als Produktionsstätte eine Rolle; sonst nicht. Alle Textilwaren werden von größeren Handlungen oder direkt von Fabriken bezogen. Teilweise sind es Firmen, die am Hauptabzughorte der Händler sich befinden. So kaufen die in Großstädten hausierenden Sazunger ihre Waren am Plage in größeren Quantitäten ein, die sie dann in ihrem Quartier unterbringen. Ihr Verdienst besteht meist nur in dem Rabatt, den sie als Wiederverkäufer von den Handlungen erhalten. Anders verfahren die, welche von Ort zu Ort ziehend, eine größere Warenmenge nicht ohne Unbequemlichkeit mit sich führen können. Sie bestellen bei ihren Lieferanten nach Bedarf und lassen

sich die Waren nach einem Orte, den sie bestimmen, senden. Andere wieder haben in Saßung in ihrer Wohnung eine Quantität — oft noch von der vorhergehenden Saison — liegen, von der die Angehörigen des Hausierers ihn nach Bedarf versehen. Die Bestellungen der Händler geschehen gewöhnlich nach Muster. Nur sehr wenig Händler suchen die Fabriken auf, um dort ihre Bestellungen aufzugeben. Die meisten warten, bis der Reisende der Fabrik oder der Großhandlung nach dem Orte kommt, Proben und Muster den Hausierern vorzulegen. Bedarf der Hausierer im Laufe der Handelsaison weiterer Waren derselben Qualität, so bestellt er direkt bei der Firma nach. Nur einige wenige Engroßhandlungen senden keinen Reisenden nach Saßung. Muster sendungen vermitteln hier Angebot und Bestellung.

Hauptbezugsorte für fertige Wollwaren sind Leipzig, Chemnitz, Apolda, Ehrenfriedersdorf und Thum. Besonders aus Thum kommen alljährlich mehrere Male Reisende nach Saßung. Leipziger Handlungen versehen viele Saßunger mit Baumwoll-, Strumpf- und Wollwaren. Woll- und Strickgarn liefern in der Hauptsache eine Altenburger Fabrik, eine Leipziger Handlung und wieder Chemnitzer Fabriken. Leinene und Weißwaren endlich holen die Saßunger zu einem großen Teile aus dem benachbarten Jöhstadt, das eine ziemlich blühende Leinen- und Weißwarenindustrie besitzt und von dem aus eine Anzahl Einwohner mit diesen Waren ebenfalls auf den Hausierhandel geht. Außer Jöhstadt kommen noch voigtländische Bezugsorte in Betracht, so Auerbach, Treuen, Plauen, Lengefeld. Daneben kaufen die Hausierer in den Großstädten in stehenden Handlungen viel auf und beziehen einiges Leinenzug wohl auch aus der Lausitz.

Das Absatzgebiet der Händler ist noch mehr als beim Spitzenhandel das platte Land. Die städtische Bevölkerung deckt ihren Bedarf an Woll-, Weiß- und leinenen Waren nur zu einem sehr geringen Teil bei den Hausierern, da sie in den stehenden Geschäften reichlich Gelegenheit zur Bedürfnisbefriedigung hat. Die Zahl dieser Handlungen ist in den Städten meist eine so große, daß dem Hausierer wenig Aussicht geboten ist, Abnehmer zu finden; es ist ihm unmöglich die Waren niedriger oder auch zu gleichem Preise anzubieten, als sie im stehenden Handel der meisten Städte veräußert werden. Darin liegt aber für ihn die Bedeutung des Geschäftes, daß er, falls er Abnehmer finden will, mit seinen Preisen sich stets unter dem durchschnittlichen ortsüblichen Preise bewegen muß. Geht er darüber hinaus, so findet er keine Käufer, da dann Jeder lieber in einem stehenden Geschäft seinen Bedarf deckt. Anders liegen die Verhältnisse auf dem platten Lande. In den Dörfern giebt es oftmals kein stehendes Geschäft, das

wollene und baumwollene Waren, Strümpfe, Schürzen, Strickgarn u. s. w. führt. Die ländliche Bevölkerung ist daher mit der Deckung ihres Bedarfes nach diesen Waren auf die Geschäfte in der nächsten Stadt angewiesen oder eben auf die Hausierer. Hier kann nun der Hausierer vielfach einen den städtischen etwas übersteigenden Preis verlangen; er wird immer noch Abnehmer finden. Er kann sich gleichsam die Bequemlichkeit, die er den Bauern verschafft, mit im Preise vergüten lassen.

Der größere Absatz auf dem platten Lande erklärt sich dann auch noch dadurch, daß die bäuerliche Bevölkerung viel mehr als die städtische Bedarf nach diesen Waren, besonders nach Wollwaren, hat. Knecht und Bauer tragen während eines großen Theils des Jahres bei der Arbeit wollene gestrickte Jacken, die denn auch Haupthandelsartikel der Sazunger bilden. Zu Weihnachten fehlen sie selten unter den Geschenken, genau so, wie bei den Mägden barchente Jacken und dergl. Gerade vor Weihnachten ist der Absatz an diesen Waren ein großer, weil viele Bauern den Einkauf dieser Geschenke ebenfalls bei den Hausierern vollziehen.

Der Hausierer führt von jeder Ware nur eine beschränkte Quantität mit sich und ist daher im Stande seinen Vorrat schneller zu erneuern, als die stehenden Geschäfte, die meist ein größeres Lager halten. Die Unkosten, die bei diesen verlegene und unansehnlich gewordene Produkte verursachen, sind bei dem Wanderhändler minimal. Der Hauptvorteil, den der Hausierer hat, besteht aber darin, daß er rasch das geringe in seinem Betriebe investierte Kapital umzuschlagen vermag; bedeutend öfter in derselben Periode als die stehenden Geschäfte.

Aufkauf von Restbeständen oder Ausschußware soll nach Aussage mehrerer Sazunger nicht vorkommen. Es ist allerdings zweifelhaft, ob doch nicht gelegentlich ein derartiger Ankauf geschieht. Soviel aber ist sicher, daß er dann nur eine Ausnahme bildet; die Regel ist der Erwerb fehlerfreier Waren bei Fabrikanten oder Großhändlern. Der Vertrieb minderwertiger Ware verbietet sich für unsere Hausierer schon von selbst. Denn alle haben einen bestimmten Kundenkreis, den sie alljährlich meist mehrere Male besuchen. Die Käufer und besonders die auf dem Lande, merken sich die Händler, von denen sie gekauft haben, recht gut; genau so wie umgekehrt der Hausierer die Kunden. Würde nun der Hausierer sich nur ein einziges Mal und auch nur in einer einzigen Dorfhäusshaltung erlauben, schlechte Ware zu einem viel zu hohen Preise zu verkaufen, er könnte sicher sein, bei seinem nächsten Besuche nichts los zu werden. Wenn die Bauersfrau Schürzen oder für den Mann eine wollene Jacke oder einen leinenen Rock für sich gekauft hat, so zeigt sie ihren Kauf sicherlich der

Nachbarsfrau. Ist sie betrogen worden, so spricht sich dies rasch herum, zumal wenn andere Käufer ebenfalls sich übervorteilt fühlen. Dies zwingt den Hausierer jederzeit preiswerte Ware zu führen. Gelegentlich des Besuchs einiger erzgebirgischer Dörfer, in denen Sächzunger Textilwaren vertreiben, drückten Käufer dem Verfasser ihre Zufriedenheit mit den betreffenden Waren aus. Die Qualität entspreche vollkommen der Nachfrage und die Preise seien der Güte der Produkte angemessen. Sie hielten sich in derselben Höhe wie die in den nächsten Städten (Marienberg, Annaberg, Flöha).

Was nun die Zahlungsbedingungen anbetrifft, so genießt der Händler den Lieferanten gegenüber meist Umschlagskredit. Er bezahlt das zuletzt entnommene Warenquantum bei Neubestellung eines anderen. Von den Käufern pflegt der Händler meist bar bezahlt zu werden. Höchstens langjährigen Kunden und Abnehmern größerer Quantitäten gewährt er Kredit bis zum nächsten Besuche; es kommt dies jedoch selten vor.

Unter allen Handelsbetrieben, in denen Textilwaren vertrieben werden, zeichnen sich zwei ganz besonders aus, derer wir doch noch mit einigen Worten gedenken müssen. Es sind Betriebe, die die Produktion der Waren, die sie verkaufen, selbst in der Hand haben und höchstens zu einem geringen Teile Textilien ankaufen.

In dem einen Betriebe sind Mann, Frau und dann gewöhnlich noch eine männliche und eine weibliche Person beschäftigt. Der Mann ist gelernter Strumpfwirker und betreibt sein Handwerk schon etwa fünfzig Jahre lang. Er besaß anfangs mehrere Wirkstühle und betreibt heute sein Gewerbe mit 1 Maschine für Socken, 1 für Strumpflängen und 1 für Füße. Er ist sicherlich der erste, der von Sächzung aus mit Textilwaren auf den Hausierhandel ging; die Mehrzahl der anderen Wanderhändler folgte erst in den sechziger Jahren seinem Beispiele. Heute geht nur noch die Frau auf den Vertrieb, während die anderen Personen der Fabrikation sich widmen. In der Hauptsache werden wollene und baumwollene Strumpfwaren hergestellt, daneben auch Socken. Das Garn wird von denselben Quellen bezogen, woher es die Händler erhalten, nämlich aus Fabriken in Chemnitz, Zwickau und Auerbach. Die Händlerin besucht nur die weitere Umgegend von Sächzung auf sächsischer Seite und kommt selten über 3 Meilen hinaus. Nur um Weihnachten ist der Strumpfwirker gezwungen fertige Ware zu beziehen, da er selbst nicht genug mit seinen Hilfspersonen anzufertigen im stande ist und auch, wie er sich ausdrückte, „keinen so großen Verlag habe, daß er vorher genug auf Vorrat arbeiten könne.“ Sowohl der Meister als seine Frau sind schon hochbetagt. Beide sind bereits 76

Jahre alt. Sie haben trotz reger Thätigkeit während ihres Lebens nicht soviel ersparen können, daß sie in ihrem Greisenalter davon leben könnten. In der Hinterstube eines Hauses, in dem noch zwei Haushaltungen sich befinden, ist die Werkstatt. Arbeits- und Wohnraum sind vereint; als Schlafstätte dient ein anderer Raum. Im Sommer begiebt sich der Mann auf den Beerenhandel, den er auch nur in der näheren Umgebung betreibt. Sein und der Frau Verdienst reichen gerade dazu aus, beider Bedürfnisse notdürftig zu befriedigen; einen Überschuß erzielen sie nicht.

Der Handelsbetrieb der Frau ist der einzige, von dem wir genaueres über die Größe des Umsatzes wissen. Freilich direkt von den alten Leuten haben wir die Zahlen nicht erhalten. Die Händlerin war — in diesem Falle zwar nicht mißtrauisch, so doch — nicht im stande, anzugeben, wieviel sie in einem Jahre Textilwaren vertrieben habe. Das Material ist vielmehr dem vom Zolleinnehmer in Saßung geführten Legitimationschein-Register für 1895 entnommen¹. Danach ergeben sich folgende Zahlen.

Die Händlerin ging im Jahre 1895 mit Wollwaren, insbesondere mit wollenen und baumwollenen Strumpfwaren auf den Handel und zwar:

im Januar	4 mal	mit	insgesamt	90 kg	Waren,
" Februar	4 "	"	"	95 "	"
" März	6 "	"	"	130 "	"
" April	4 "	"	"	85 "	"
" Mai	6 "	"	"	135 "	"
" Juni	5 "	"	"	115 "	"
" Juli	6 "	"	"	130 "	"
" August	4 "	"	"	95 "	"
" September	4 "	"	"	85 "	"
" Oktober	4 "	"	"	95 "	"
" November	5 "	"	"	115 "	"
" Dezember	5 "	"	"	110 "	"

im ganzen Jahre 57 mal mit insgesamt 1 280 kg Waren.

¹ Dazu sei folgendes bemerkt. Saßung ist, wie schon mehrfach erwähnt, Grenzort. Bekanntlich haben alle, die einen solchen mit Waren irgend welcher Art verlassen, in der nächsten Zolleinnahme einen sogenannten Legitimationschein zu lösen, der unentgeltlich auszufüllen ist und u. a. Angaben über Menge und Art der mitgeführten Waren und über das Ziel, wohin die betreffende Person will, enthält. In einem Register sind die Angaben nochmals zu buchen. Die Scheine haben den Zweck, daß die Person jedem Grenzbeamten gegenüber sich legitimieren kann, daß die Waren nicht geschmuggelt sind. Uns stand das Register für 1895 zur Verfügung. Es enthält natürlich nur alle die Warenmengen, die von Personen, welche den Ort verlassen,

Die Frau begab sich also in je zehn Wochen etwa elf mal auf den Hausierhandel und nahm im Durchschnitt 22,256 kg Waren mit. Sicherlich für eine Frau von 76 Jahren eine genügend große Last. Die durchschnittlichen Quantitäten in den einzelnen Monaten weichen wenig von einander ab. Leider entzieht sich die Höhe des Umschlags — in Geld ausgedrückt — unserer Kenntnis, genau so der Verdienst der Händlerin. Der Betrieb ist insofern eine Ausnahme unter allen übrigen Handelsbetrieben, als in ihm ausschließlich Textilwaren zum Vertrieb kommen, während die anderen Händler und Händlerinnen zugleich noch andere Waren mit sich führen oder doch im Laufe des Jahres mit der Art der Handelsprodukte wechseln.

Einen bedeutend größeren Umfang besitzt der andere Gewerbebetrieb, in dem ebenfalls nur eigenes Fabrikat verkauft wird. Dem Händler steht sein Sohn beim Vertriebe zur Seite. Der Händler ist kein gelernter Strumpfwirker, sondern von jeher Hausierer gewesen. Als ihm aber der Wanderhandel, den er früher getrieben hatte, nicht mehr genügenden Verdienst abwarf, kam er auf den Gedanken, eine Strickmaschine sich anzuschaffen, um selbst Wollwaren anzufertigen. Vorher ließ er einer seiner Töchter in einer Maschinenstrickerei den Arbeitsprozeß erlernen. Anfangs handelte er außer mit Wollwaren gelegentlich auch noch mit anderen Produkten. Immermehr ließ er diese beiseite und dehnte die Strumpfstickerei weiter aus, so daß er heute fast das ganze Jahr hindurch fünf Strickerinnen beschäftigt. Sie fabrizieren Jacken- und Strumpfteile, die dann noch von zwei Knaben zu Hause zusammengenäht werden. Alle stehen in Stücklohn. Die fünf Maschinen, die der Händler besitzt, der seinerseits, sowie sein Sohn, selten mitarbeitet, entstammen Löbtauer und Grimmitzhauer Fabriken. Garn und Wolle werden direkt aus Fabriken und aus einer großen Wollhandlung in Leipzig bezogen, die auch anderen Sägungern diese Halbfabrikate liefern. Die Strickerei produziert nur für den eigenen Vertrieb.

Dieser Wanderhändler und sein Sohn sind die einzigen Sägungern, die den Hausierhandel Jahr aus, Jahr ein mit Pferd und Wagen betreiben.

ausgeführt sind; nicht die, welche per Post ausgeführt wurden. Unsere Händlerin nun führt ausschließlich persönlich die Wollwaren aus, die Summe der im Register aufgeführten Mengen ist also der Umsatz. Es wäre höchstens noch zu bedenken, daß die Mengen, die sie wieder zurückbringt — welche natürlich nicht im Register angeführt sind — abzuziehen wären. Da die Frau meist aber nur dann zurückkehrt, wenn sie alle Waren vertrieben hat, erledigt sich dieses Bedenken. Da die übrigen Händler Waren auch per Post ausführen, ist das sonst wertvolle Material für andere Handelsbetriebe kaum verwendbar.

Sie fahren meist von Saßung an der sächsisch-böhmischen Grenze entlang, dann über Dresden, Leipzig und Chemnitz oder durch das Voigtland zurück. Da sie einen Wagen als Transportmittel haben, sind sie in der Lage eine größere Quantität Waren mitzuführen. In der Regel müssen sie aber mehrmals ihren Vorrat wieder ergänzen und lassen sich zu diesem Zwecke größere Mengen nachsenden. Vater und Sohn sind während des Jahres etwa acht Monate auf dem Handel; Frau und Tochter helfen zu Hause im Betriebe.

Der Vorteil, den die beiden soeben kurz geschilderten Betriebe den übrigen Textilwarenhändlern gegenüber haben, ist klar zu erkennen. Er liegt darin, daß sie selbst produzieren, was sie vertreiben und durch Umgehung des Zwischenhändlers einen größeren Verdienst an der Ware sich sichern. Der Umsatz des zweiten Betriebes ist ein bedeutend größerer als der des ersten; er dürfte wohl der größte sämtlicher Textilienhausierer und -Hausiererinnen des Dorfes sein. Schon deshalb, weil die beiden Händler ausschließlich mit Wollwaren handeln. Genauere Angaben fehlen uns für diesen Betrieb.

Die Konkurrenzverhältnisse im Hausierhandel mit Textilwaren sind ungünstiger als in sonst einem anderen Zweige des Wanderhandels. In den Städten macht die starke Konkurrenz der stehenden Geschäfte und auch die der Abzahlungsengeschäfte einen vorteilhaften Betrieb des Hausierhandels fast unmöglich. Es wäre jedenfalls lächerlich, aus dem Umfang des Hausiergewerbes mit Textilien in den Städten eine Gefahr für den ansässigen Handelsstand ableiten zu wollen. Den Hausierern ist, wie schon bemerkt, als Absatzgebiet nur das platte Land geblieben. Aber auch hier haben sie mannigfache Konkurrenz zu erleiden. Wenig oder gar nicht von stehenden Handlungen, denn diese fehlen im allgemeinen, sondern vielmehr von anderen Hausierern. Der vielseitige Bedarf an Textilprodukten macht diese für die Wanderhändler zu beliebten Handelsartikeln. Die Zahl der Händler, welche in Sachsen mit Textilwaren handeln dürfen, ist daher außerordentlich groß. Sie läßt sich nach der bereits erwähnten Veröffentlichung der Handels- und Gewerbekammer zu Dresden für die Jahre 1883—1888 ermitteln und zur Zahl der Saßunger in Beziehung setzen¹. Wir heben hier die Hauptartikel heraus, nämlich einerseits wollene und baumwollene Waren und andererseits Weiß- und leinene Waren. Mit diesen Produkten durften im Königreich Sachsen von sämtlichen Wandergewerbetreibenden handeln:

¹ a. a. D. S. 46 ff.

im Jahre	Prozent	im Jahre	Prozent
1883	33,2	1886	43,0
1884	41,1	1887	44,4
1885	42,2	1888	43,9.

Wir bemerken also ein konstantes und von 1883—1888 ziemlich beträchtliches Steigen. Die Zahl der Sazunger betrug von sämtlichen Wander-gewerbetreibenden in Sachsen:

beim Handel mit	im Jahre					
	1883	1884	1885	1886	1887	1888
	Prozente					
Weißwaren, leinenen Waren und Wäsche	6,8	6,1	5,2	4,6	5,0	5,6
Wollwaren und baumwollenen Waren .	7,8	10,1	8,9	8,1	7,9	8,8
genannten Waren	7,2	7,5	6,6	5,9	6,1	6,9

Da den Berechnungen nicht die Zahl derer zu Grunde gelegt ist, welche mit den betreffenden Waren wirklich gehandelt haben, sondern welche die Erlaubnis dazu hatten, können wir aus den Schwankungen nicht ohne weiteres auf Zu- oder Abnahme der Konkurrenz unter den Hausierern schließen. Lebhaft klagen die Sazunger über die Konkurrenz, die ihnen Wanderhändler aus Bayern und vom Westerwald machen. Besonders auch deshalb, weil diese Hausierer zugleich noch Lohnhausiererei treiben, d. h. Personen in Lohn annehmen und diese ausenden; eine Unternehmungsform, die bei den Sazungern nicht vorkommt, da jeder nur auf eigene Rechnung handelt.

Die Einführung des Gesetzes über die Sonntagsruhe hat den Hausierern mit Textilien empfindlichen Schaden zugefügt. Früher vertrieben sie, besonders auf dem Lande, am Sonntag Vormittag — vor und nach dem Gottesdienst — ihre Waren. Einzelne Händler versicherten, daß der Absatz zu diesen Zeiten mit zu den besten der ganzen Woche zu rechnen war. Einerseits waren viele Leute nur an den Sonntagen zu Haus anzutreffen, so Fabrikarbeiter und vielfach auch Landleute, andererseits aber fanden die Hausierer an Sonntagen größere Kauflust als an den Werktagen, da die Arbeiter, welche am Tage vorher ihren Lohn erhalten hatten, sich leichter bewegen ließen, Ware zu kaufen, als an einem der nachfolgenden Wochentage, wo oft der letzte Lohn schon wieder verausgabte war. In der Zeit, wo die Händler früher an Sonntagen Handelsgeschäfte machen konnten, müssen sie jetzt müßig sein und sind obendrein oftmals noch gezwungen, in dem Gasthaus, wo sie Quartier haben, Ausgaben zu machen.

Der Handel mit Textilwaren hat für die Sazunger neben dem noch später darzustellenden Gänsehandel die größte Bedeutung. Aus ihm fließt

der Hauptteil des Einkommens der Händler her; alle übrigen Handelsprodukte haben mehr oder weniger an Bedeutung für den Vertrieb im Wege des Hausierens verloren; die Textilprodukte nicht. Auf den Textilhandel werden die Säkunger auch weiterhin vorzugsweise angewiesen sein. Sie haben auch Aussicht, sich in ihm erhalten zu können. Denn auf dem Lande sind die Hausierer nötig; sie sind hier sicher vor großer Konkurrenz stehender Geschäfte, wodurch unsern Händlern der Fortbestand des Textilhandels — wenn vielleicht auch in bescheidenen Grenzen — gleichsam garantiert ist.

D. Der Handel mit landwirtschaftlichen Produkten.

a. Der Hausierhandel mit Bettfedern.

Das im Jahre 1750 für Sachsen erlassene Mandat¹, welches das Hausieren „allen Ausländern und Unterthanen“ im allgemeinen verbot und den Handel mit nur wenigen Waren gestattete, schloß den Hausierhandel mit Bettfedern aus. Auch das Generale vom folgenden Jahre, das den Erzgebirgern den Handel mit Spitzen und kurzer Ware wieder freigab², sowie alle bis 1837 erlassenen Befehle, Verordnungen, Reskripte und dergl. änderten diesen Rechtszustand nicht. Schon früher bot der Handel und das Einbringen von Bettfedern des öfteren Anlaß zu gesetzgeberischen Maßregeln. Die Erlasse sind alle vor 1750 ergangen³, also vor dem ersten Hausierverbot. Von jeher waren es nur medizinapolizeiliche Bedenken, die den Verordnungen zu Grunde lagen. Es läßt sich aus den Bestimmungen jedoch nichts erkennen, ob ein Vertrieb von Bettfedern im Wege des Hausierens tatsächlich stattgefunden hat. Nur soviel tritt klar zu Tage, daß der Bettfederverkauf vornehmlich in den Händen der Juden lag. Da die Juden ihr Gewerbe aber vielfach nur im Umherziehen trieben, dürfte der Federhandel ebenfalls schon frühzeitig hausiermäßig von ihnen ausgeübt worden sein. Mancherlei Betrügereien scheinen dabei vorgekommen zu sein, zumal die Juden bei einem Hausierbetrieb fast jeder Kontrolle sich entziehen konnten. Dies mag der Grund gewesen sein, daß man im Jahre 1682 in der Judenordnung für Leipzig bestimmte, „die Juden, die nur mit Federn

¹ Mandat wider das Hausieren in denen Städten und auf den Dörfern vom 15. IX. 1750. Cod. Aug. I. Fortf. I. S. 770 f.

² Generale, die denen Unterthanen des Erz-Gebirgischen Creyßes verstattete Herumtragung deren Spitzen und kurzen Waren betr. 28. VI. 1751. Cod. Aug. I. Fortf. I. S. 770 f.

³ Nämlich im Jahre 1682 (Cod. Aug. II. S. 2114); 1714 (Cod. Aug. I. S. 1835) und 1743 (Cod. Aug. I. Fortf. I. S. 667 f.).

handeln, sollen ihre ordentliche Gewölbe haben“¹, während sonst den Juden das Beziehen solcher streng verboten war. Besonders Prager, Komotauer und Eiblicher Juden scheinen viel Bettfedern nach Sachsen gebracht zu haben, ohne freilich auf die Wahl ihrer Bezugsquellen viel Gewicht gelegt zu haben. Standen sie doch in dem Verdacht, in Lazaretten und Privathäusern Betten aufzukaufen, die Kranken als Lager gebient hatten². Man verbot daher die Einfuhr sowohl alter, als auch der von Juden und an verdächtigen Orten gesammelten Federn. Die alsbald ergangenen Hausierverbote machten den Hausierhandel mit Bettfedern ganz unmöglich. Erst eine Verordnung vom Jahre 1837 ließ ihn wieder — nach fast neunzig Jahren — in beschränktem Maße zu, indem im Kreisdirektionsbezirke Zwickau der Hausierhandel mit Bettfedern frei gegeben ward³.

Anfänglich wurde diese Erlaubnis nur Inländern erteilt, jedoch bereits in den ersten vierziger Jahren auch den Böhmen. Am 25. September 1841 gab das Ministerium durch Verordnung allen Kreisdirektionen bekannt, daß den Einwohnern von Saßung und Umgegend, von denen der Bettfederhandel in ganz besonderem Maße ausgeübt würde, der Betrieb dieses Gewerbes im ganzen Lande gestattet sein sollte⁴. Dies den Saßungern gewährte Sonderrecht konnte jedem sofort wieder genommen werden, sobald er sich einer Übertretung des zu gleicher Zeit erlassenen Regulativs über das Einbringen ausländischer Bettfedern schuldig machte.

Im Jahre 1846 ward ein ausführlicheres und strengeres Regulativ über das Einbringen für das Inland bestimmter Bettfedern erlassen⁵. Jeder Hausierer mußte es sich gefallen lassen, seine Federvorräte jederzeit einer Untersuchung des Bezirksarztes unterwerfen zu lassen. Vor allen Dingen aber waren die Federn bei der Einfuhr vom Zollbeamten streng auf ihre Güte, Reinheit und Qualität hin zu prüfen. Nur Federn, die ohne allen Zweifel als rein und unversehrt sich ergaben, konnten sofort in den freien Verkehr gelangen. Solche, die verdächtig erschienen, mußten dem Bezirksarzte zur Untersuchung übergeben werden.

Für Saßung fällt der Beginn des Hausierhandels mit Bettfedern mit

¹ Juden Ordnung vom Churf. Johann Georg dem III. zu Sachsen, vor die nach Leipzig handelnden Juden d. d. 2. X. anno 1682. Cod. Aug. II. S. 2114 ff.

² Generale wider die Einbringung alter Betten und Federn aus Böhmen d. d. 27. II. anno 1743. Cod. Aug. I. Fortf. 1. S. 667 ff.

³ Funke, Die Polizeigesetze und Verordnungen des Königr. Sachsen IV, S. 327 f.

⁴ Von der in der Umgegend Saßungs wohnenden Bevölkerung scheint von diesem Privileg kaum Gebrauch gemacht worden zu sein.

⁵ Funke, a. a. O. III, S. 271 ff.

Schriften LXXIX. — Hausiergewerbe III.

dem Jahre 1837 zusammen. Das wenige Jahre später erlassene Privileg ließ den Gewerbebetrieb natürlich außerordentlich zunehmen, sodaß damals eigentlich das ganze Dorf aus dem Bettfederhandel den Haupterwerb zog. Nicht in letzter Hinsicht war es die Nähe des Bezugsortes, die den Handel so erleichterte und zu seiner Ausdehnung beitrug. Früher betrieben ihn wohl auch Frauen; während er heute fast ohne Ausnahme in den Händen von Männern liegt. Zwar führt fast die Hälfte sämtlicher Händlerinnen den Handelsartikel Bettfedern in ihrem Wandergewerbeschein, ohne freilich ihn in ihrem Handelsbetriebe zu führen. Im ganzen durften mit Bettfedern handeln:

im Jahre	Männer	Frauen	im Jahre	Männer	Frauen
1875	162	12	1887	124	21
1880	119	12	1888	136	23
1881	130	18	1889	133	23
1882	109	17	1890	139	24
1883	114	24	1891	117	25
1884	139	24	1892	112	22
1885	135	20	1893	104	22
1886	121	22	1894	88	26

Von sämtlichen Händlern führten den Artikel im Jahre:

1875: 90,6 %	1885: 69,2 %
1880: 69,3 %	1890: 67,6 %
1894: 52,8 %.	

Die Zahl derer, die heute thatsächlich mit Bettfedern haufieren, beträgt etwa 25 bis 30, also etwa nur ein Drittel aller, die dazu die Berechtigung haben. Auch die Zahl für 1875 entspricht nicht der Anzahl der damals faktisch mit Federn Handelnden; sie ist ebenfalls zu hoch. In den letzten Jahren haben immer mehr Personen auf die Eintragung der Handelsmarke in ihre Scheine verzichtet, wie deutlich aus dem starken Rückgang der Prozentziffer seit 1890 zu erkennen ist. Bei einem Vergleich mit den Zahlen für das ganze Königreich ergibt sich¹, daß die Sächunger von allen Federhaufierern in Sachsen ausmachten im Jahre:

1883: 78,4 %	1886: 85,6 %
1884: 84,9 %	1887: 75,5 %
1885: 85,6 %	1888: 82,8 %

¹ Statistik des Gewerbebetriebes im Umherziehen, a. a. O. S. 22 ff.

Der Betrieb des Bettfederhandels hat besonders in den 70er Jahren eine wesentliche Veränderung erfahren; eine Veränderung, die dem ganzen Handel anfangs zwar zum großen Vorteil gereichte, aber später seinen weiteren Rückgang nicht aufzuhalten vermochte. Im Jahre 1875 ward nämlich die Bahnlinie Komotau-Chemnitz eröffnet, sodaß es nun den Händlern ermöglicht war, auf schnelle Art und Weise die Federn direkt bis an ihren Bestimmungsort fahren zu lassen. Vorher waren sie nämlich gezwungen, die Federn in Böhmen selbst aufzukaufen und zu transportieren. Sie zogen von Dorf zu Dorf, fragten bei den Bauern nach und kauften soviel auf, als sie in der Handelsaison los zu werden dachten. Die Federn wurden zunächst nach Sazung gebracht. Als Transportmittel hatten manche Händler eigenes oder geliehenes Pferdegeschirr; die meisten aber zogen mit einem Schiebebock über die Grenze, und waren heute Aufkäufer von Bettfedern, um diese in den nächsten Tagen als Verkäufer zu vertreiben. Von Sazung aus zogen die Händler, die Last wieder auf eine Schiebefarre geladen, im Lande umher und kehrten nach Verkauf der Federn zurück, um von neuem Einkauf in Böhmen zu besorgen¹.

Durch Eröffnung der genannten Bahnlinie wurde den Sazungern der Handel sehr erleichtert, indem einerseits die, welche die Bettfedern bei den Bauern aufkaufen, sie nur bis Reichenhain zu befördern brauchen, um sie dann mit der Bahn transportieren zu lassen; andererseits die, welche die Bettfedern in Komotau in stehenden Geschäften kaufen, sie direkt per Bahn ihrem Bestimmungsort zuführen lassen können. Den Händlern ist es jetzt möglich, größere Quantitäten zu beziehen und da sie selbst keinen Zeitverlust mehr haben, schneller als früher die Ware umzuschlagen. Neben dem Aufkauf bei den Bauern kam seit den siebziger Jahren die Bedarfsdeckung bei Komotauer und Prager Firmen mehr und mehr in Aufnahme. Man suchte eben den schnellen und relativ wohlfeilen Bahntransport sich so viel als möglich zu nütze zu machen. Die Bettfedergeschäfte in Komotau sind ebenso wie die Prager Niederlagen fast durchgängig in den Händen von Juden. Leider ist in das Geschäft des Bettfederhandels durch den Bezug der Federn aus den jüdischen Handlungen ein Zug der Unsolidität gekommen, unter dem die Hausfiederhändler nur zu oft leiden müssen. Bei Nachbestellungen nämlich, die die Händler machen, werden oftmals von seiten der jüdischen Bettfederhändler Qualitätenmischungen vorgenommen, welche die Sazunger

¹ Nachträglich erfahre ich, daß es in Sazung in den siebziger und achtziger Jahren einen „Federverleger“, einen Zwischenhändler gab, der seinerseits größere Mengen aufkaufte und bei dem manche Federhändler ihren Bedarf deckten. Er gab zwei- bis dreimonatlichen Kredit, während die Bauern Barzahlung verlangten.

erst dann merken, wenn bereits ein Teil der Federn verkauft ist und ein Rücktransport nicht mehr möglich ist. Früher kaufte der Händler bei den einzelnen Bauern nur relativ geringe Mengen auf. Sie wurden nach Sažung gebracht und hier von den Angehörigen der Händler nach ihren Qualitäten sortiert. Der Händler hatte so von der wirklichen Güte der Federn genaue Kenntnis.

Anderer als böhmische Federn werden von den Sažungern nicht vertrieben, wie denn überhaupt Österreich-Ungarn für Deutschland das Haupteinfuhrland für Bettfedern ist. Die übrigen, vielfach chinesische Federn, sind von bedeutend niedrigerer Qualität und werden von unseren Hausierern nie geführt. Gelegentlich kaufen die Sažunger wohl auch in Städten in Bettfederhandlungen einige Mengen auf; meist nur dann, wenn sie größerer Nachfrage begegnen, als sie befriedigen können. Sonst ist jedoch Princip, bei den böhmischen Firmen oder in einer Filiale einer Prager Handlung in Berlin den Bedarf zu decken.

Leider besitzen wir keine genaue Kenntnis von der Größe des Bettfederhandels, weder von der Jetztzeit, noch von früher. Es ist sehr bedauerlich, daß alle Anschreibungen des Sažunger Zollamtes aus früheren Jahren vernichtet sind, umsomehr, weil früher fast alle von den Sažungern vertriebenen Federn per Achse nach Sažung eingeführt sind und in der Zeilnahme zur Anschreibung gelangten. Die Buchungen würden uns also absolut genau von der Größe der damals vertriebenen Mengen unterrichten. Wir besitzen erst seit 1886 Zahlen über die Einfuhr nach Sažung. Sie haben aber nur einen untergeordneten Wert, da heute die größte Masse der Federn von den Sažungern per Bahn über Reichenhain¹ oder über Weipert-Annaberg oder Bodenbach-Dresden dem Bestimmungsort zugeführt wird und in Sažung natürlich gar nicht zur Anschreibung gelangt. Es sind über Sažung aus Böhmen eingeführt worden:

im Jahre	kg Bettfedern	im Jahre	kg Bettfedern
1886	5 263	1892	1 012
1887	4 999	1893	1 840
1888	6 646	1894	1 956
1889	3 654	1895	2 141
1890	4 636	1896	2 562
1891	3 507		

¹ Die Gesamteinfuhr von Federn über Reichenhain ist ganz beträchtlich. Nach den Mitteilungen des dortigen Oberzollnehmers schwankte sie in den Jahren 1887 bis 1895 zwischen 49 772 kg (1894) und 119 735 kg (1889). Leider ließ sich nicht ermitteln, wieviel in den einzelnen Jahren auf Rechnung der Sažunger ging; auch nicht schätzungsweise war dem nachzukommen.

Es hat mithin eine relativ beträchtliche Abnahme der Einfuhrmengen bei Gegenüberstellung des Anfangs- und des Endjahres der ganzen Periode stattgefunden, wenn auch in den letzten Jahren konstant eine Zunahme der eingebrachten Quantitäten zu verspüren ist. Auch eine Betrachtung der prozentualen monatlichen Einfuhr ist nicht ohne Interesse¹. Von den in den Jahren 1893—1896 über Saßung eingeführten Bettfedermengen entfielen . . . Prozente:

auf die Einfuhr im Monat	im Jahre			
	1893	1894	1895	1896
Januar . . .	5,9	5,2	18,7	10,7
Februar . . .	8,2	8,5	9,2	5,4
März	8,2	17,0	3,3	5,7
April	13,4	8,6	20,6	21,0
Mai	16,9	10,7	5,9	15,3
Juni	11,1	5,6	7,1	11,3
Juli	5,9	13,0	5,9	5,1
August	0,9	3,7	0,9	2,3
September . .	6,3	4,9	2,5	2,8
Oktober . . .	5,3	7,5	6,6	7,9
November . .	8,5	8,8	10,2	5,7
Dezember . . .	9,4	6,5	9,1	6,8
Zusammen . .	100,0	100,0	100,0	100,0

Diese Zahlen geben uns aber nicht allein ein Bild über die Verteilung der Einfuhr auf die einzelnen Monate, sondern zugleich auch Auskunft über die Saison im Bettfederhandel. Die Ergebnisse der Übersicht decken sich vollkommen mit den Aussagen der Händler. Am besten geht der Handel kurz vor Ostern und dann wieder zwischen Ostern und Pfingsten; also etwa vom März bis zum Juni. Es scheint mir garnicht unwahrscheinlich, daß die Ansicht eines Händlers, die beste Zeit im Bettfederhandel hänge zusammen mit der Frequenz der Ehegeschließungen — deren Maxima bekanntlich in jene Monate fällt — begründet ist.

Einige größere Händler, besonders die in den Großstädten handeln, halten auch zuweilen eine Niederlage; nicht etwa um hier einen stehenden Handel zu betreiben, sondern nur um dort ihre Vorräte niederzulegen und sie während der toten Zeit aufzubewahren. Gewöhnlich haben sie in dem Gasthaus, wo sie logieren, einen Raum, in dem sie die Federn unter-

¹ Auf Grund der Aufschreibungen des Zolleinnehmers in Saßung zusammengestellt.

bringen. Die Mengen, welche die meisten Händler mit sich führen, sind gegenüber den Quantitäten in früheren Zeiten außerordentlich niedrig. Während früher ein Händler wohl sogar bis zwei Centner Federn auf die Schiebkarre lud, begnügen sich die Federhauferer heutzutage mit dem dritten und vierten Teile. Die meisten nehmen nicht mehr als zwanzig bis fünfzig Pfund mit. Die Federn werden in lange Säcke eingestopft, welche die Händler auf dem Rücken herumtragen. Es ist ihnen dadurch ermöglicht, am Arm oder über die Schultern noch Wollwaren oder dergl. bei sich zu führen.

Während wir bei dem Hauferhandel mit Textilwaren die Landbevölkerung als besten Kundenkreis der Händler kennen lernten, zählt bei den Bettfederhändlern im Gegenteil die städtische Bevölkerung zu den besseren Abnehmern. Es hat dies seinen einfachen Grund darin, daß die Bauern ihren Bedarf an Federn durch eigene Aufzucht von Gänsen decken. Selbst unter Städten wissen die Händler wieder Unterscheidungen zu machen. So werden z. B. in Dresden bessere Federn verkauft als in Leipzig, und in den kleinen Landstädten ebenfalls bessere als in den Großstädten. Die Käufer gehören meist den mittleren Bevölkerungsklassen an. Da es den Händlern wegen der Beschwerlichkeit des Transportes nicht möglich ist, viele verschiedene Qualitäten mit sich zu führen, beschränken sie sich auf die besseren Federforten. Die Preise sind so hoch, daß eine Arbeiterfrau kaum im stande ist, bei den Bettfederhändlern ihren Bedarf zu decken. Die Arbeiter benutzen vielmehr oftmals die Abzahlungsgeschäfte, da diese ihnen die Anschaffung überaus leicht machen. Freilich nur zu bald, aber doch zu spät, lernen sie den wahren Wert der Ware kennen. Eine bedeutende Konkurrenz ist den Hauferern in den Abzahlungsgeschäften nicht erstanden, da diese andere Kundenkreise haben, als die Hauferer. Wohl aber klagen die Sägungser außerordentlich über die Konkurrenz, die sie von den Wäsche- und Weißwarenhandlungen auszuhalten haben, die fast alle neben ihren eigentlichen Specialartikeln auch Bettfedern führen. Aber auch die Möbelhandlungen und Ausstattungs-geschäfte haben ihnen manchen Käufer geraubt. So ist denn der Absatz von Bettfedern in den Städten fortgesetzt geschmälert worden, während der auf dem platten Lande von jeher gering war. Die meisten Sägungser Federhändler führen den Artikel nur noch alter Gewohnheit gemäß, oder weil sie vielleicht noch von früher her einen Kundenkreis besitzen. Mit dem Wegsterben der Kunden, die wir vor etwa zwanzig Jahren gewonnen haben — sagte ein Federhauferer — wird auch der Federhandel zu Grunde gehen.

Den stehenden Geschäften gefallen sich besonders in den größeren

Städten auch noch böhmische Hausierer als Konkurrenten hinzu. Es sind wieder Einwohner des bereits früher erwähnten Ortes Reischdorf. Während sie bis über die Mitte unseres Jahrhunderts Frachten besorgten, legten sie sich immermehr auf den Hausierhandel, je zahlreicher die das Gebirge überschreitenden Eisenbahnen wurden. Sie nahmen auch den Vertrieb von Bettfedern auf und haben von jeher ausschließlich bei böhmischen Juden ihren Einkauf besorgt. Die Qualität ihrer Federn ist eine geringe, und sie suchen überall den Handel der Szungener in ein schlechtes Licht zu stellen. Sie geben die Szungener oftmals als Unterkäufer ihrer Ware aus, die von diesen freilich mit minderwertigen Qualitäten vermischt in den Handel gebracht würde. So haben sie den Szungenern manchen Kunden abzuspannen versucht oder auch thatsächlich ihnen einige entzogen. Allerdings haben die Reischdörfer niedrigere Preise als unsere Händler; dafür ist aber auch die Qualität der Szungener Federn bedeutend besser. Während die Preise der Reischdörfer für das Pfund Federn selten 3 Mk. oder 3,50 Mk. überschreiten, führen die Szungener sogar Federn zu 4,50 Mk. und 5 Mk. das Pfund.

Was endlich die Bezahlung anbetrifft, so erhalten die Szungener die Federn von seiten der böhmischen Händler meist auf Umschlagkredit, während sie bei einem direkten Einkauf bei den Bauern die Ware bar zu bezahlen pflegen. Kleine Quantitäten geben die Händler wieder nur gegen bar ab, während sie größere Mengen — besonders geschieht dies öfters bei Verheiratungen — auf Kredit hingeben. In solchen Fällen ist die Eintreibung von Forderungen nicht immer leicht, und manchmal muß der Händler ganz auf seine Forderung verzichten, wenn er Zeit und Ausgaben scheut, gerichtlich sie eintreiben zu lassen. Die Außenstände des größten Federhändlers, der neben Familien aus mittleren Klassen auch noch einige kleinere Weißwarenhandlungen zu seinen Kunden zählt, betragen gegen 1200 Mk.

Über die Zukunft des Bettfederhandels brauchen wir uns nicht sehr zu verbreiten. Auf dem Lande wird der Handel keinen Eingang finden und in den Städten kein weiteres Absatzgebiet gewinnen. Der Bedarf an Bettfedern ist schließlich auch ein so seltener, daß man, um ihn zu befriedigen, kaum Lust hat, zu warten, bis ein Federhändler Bettfedern anbietet, während man in den Städten in stehenden Geschäften sofort nach Auftreten des Bedarfs Gelegenheit genug besitzt, ihn zu decken. Der Handel mit Bettfedern hat sich aus einer Zeit erhalten, in der die Städte noch nicht jene großartigen kombinierten Verkaufsmagazine besaßen, die heute Wirtschaftswaren und -Gegenstände aller Art führen, wo es auch noch nicht

Abzahlungsgeſchäfte und dergl. gab, die unter Bedingungen liefern, zu denen unſere Hauſierer reelle Geſchäfte nicht abſchließen können. Der heutige Bettfederhandel iſt nur noch ein kleiner Reſt des früheren Wanderhandels dieſer Art und geht ſeinem gänzlichen Verſchwinden entgegen.

b. Der Handel mit Flachſ.

Der von den Saßungern betriebene Flachſhandel iſt von jeher kein Hauſierhandel im eigentlichen Sinne des Wortes geweſen. Schon die Art der Handelsware und die geringe Zahl derer, die Bedarf nach ihr haben, macht einen Hauſierhandel unmöglich. Wohl aber wurde der Flachſhandel ſtets im Umherziehen betrieben. Und zwar wiederum weniger der Verkauf, als der Einkauf des Flachſes, denn jener geſchah ſchon immer an feſte Kunden, die man nicht erſt im Umherziehen zu gewinnen brauchte.

Der Flachſ gehört mit zu den Handelswaren, die von den Saßungern zuerſt vertrieben ſind. Spitzen und Flachſ finden ſich ſtets in den erſten wenigen Nachrichten angeführt, die wir vom Handel unſerer Dorfbewohner haben. Die Anfänge des Flachſhandels reichen zurück bis zu jener Zeit, wo die Saßunger noch als Fuhrleute im Lande umherzogen. Es iſt nicht unwahrscheinlich, daß eine im Anfang unſeres Jahrhunderts erlaſſene Beſtimmung über den Flachſhandel mit Rückſicht auf die Saßunger gegeben worden iſt; ſo viel iſt ſicher, daß ſie weſentliche Bedeutung für unſere Gebirgler hatte. Es ward nämlich 1805 beſtimmt, daß die Fuhrleute, welche Flachſ mitführten, dem Mandat von 1750 nicht zu unterwerfen ſeien, d. h. nicht als Hauſierer anzusehen wären und der Betrieb ihres Gewerbes mithin zu geſtatten ſei. Die Beſtimmung wurde folgendermaßen motiviert¹: „Da ſie (die Fuhrleute) den Flachſ wahrſcheinlich nur dann, wenn ſie entweder ganz leer fahren oder nur wenig Fracht haben, unterwegs in den durchzuſpaffierenden Dörfern oder Städten einkaufen oder auch von ihnen ſelbſt erbauten in jene Flachſärmeren Gegenden mitführen.“ Beides haben die Saßunger Fuhrleute gethan. Gewöhnlich brachten ſie — ſobald ſie noch Ladung aufnehmen konnten — auf ihrer Rückfahrt Flachſ von der Ebene ins Gebirge mit, und vertrieben ihn dann nach Böhmen hinein. Andererſeits aber wurde früher um Saßung viel Flachſ gebaut, den zum größten Teil die Saßunger verkauften.

¹ Haupt-Staatsarchiv Dresden. Loc. 11 090. Anno 1750 ff. Acta: Das Hauſieren in denen Städten und auf dem Lande, ingl. das im Lande herumſtreichende liederliche Gefindel betr.

Je mehr der oben skizzierte Fuhrwerksbetrieb als selbständiger Beruf zurückging, umso mehr kam der Flachshandel in Aufnahme. Während früher der Flachshandel gleichsam nur ein Nebenbetrieb des Bohrfuhrwerks war, gestaltete sich später die Sache umgekehrt, indem das Fuhrwerk lediglich dazu diente, die Flachsmengen vom Produzenten in die Spinnerei zu schaffen. Einen wesentlichen Einfluß hatte der Flachshandel auch auf die Landwirtschaft. Im ganzen Obererzgebirge spielte der Flachsbau eine wichtige Rolle im landwirtschaftlichen Betriebe. Seit den siebziger Jahren aber begann er mehr und mehr zu weichen und nimmt heute relativ nur noch minimale Flächen in Anspruch. Auf Saßunger Flur ist er fast ganz verschwunden, nur 1894 ist wieder 1 ha mit Flachsbau bebaut worden. Die Versuche, die man in neuerer Zeit mit Hebung des Flachsbauens im Erzgebirge macht, haben bis jetzt zu keinem günstigen Resultate geführt¹. Die Schwierigkeit, für den deutschen Flachsbau günstige Preise zu erzielen, läßt den Bauern seinen Anbau unrentabel erscheinen.

Daß der Flachshandel für unseren Ort einige Bedeutung gehabt haben muß, läßt sich auch aus dem Bestreben der Saßunger erkennen, am Ende des zweiten Jahrzehntes unseres Jahrhunderts die Konzession zur Abhaltung von Flachsmärkten zu erhalten. Im Jahre 1817 baten sie zum ersten Male um die Erlaubnis, drei Jahr-, Flachs- und Viehmärkte abhalten zu dürfen². Die Bedenken der Annaberger, Marienberger und Zöbstädter Krämer und Handwerksinnungen richteten sich nur gegen Abhaltung eines Jahrmarktes. So wurde denn den Saßungern im Jahre 1818 die Errichtung eines Flachs- und Viehmarktes gestattet. Ein im Jahre 1823 abermals um Abhaltung von drei Jahr-, Flachs- und Viehmärkten eingereichtes Gesuch wurde wiederum abgewiesen und es verblieb somit das Recht, im Dorfe nur einen Flachs- und Viehmarkt zu halten³. Leider hat sich nicht ermitteln lassen, bis zu welchem Jahre von diesem Recht Gebrauch gemacht worden ist, wie denn überhaupt weder im Gemeinde-

¹ Acten bei der Amtshauptmannschaft Marienberg. Abt. XVI. Abth. 3. Nr. 1. Hebung des Flachsbauens betr. 1896. Nach zehnjährigem Durchschnitt (1886—1895) sind in der Amtshauptmannschaft Marienberg pro Jahr nur 79 ha mit Flachsbau bebaut gewesen.

² Haupt-Staatsarchiv Dresden. Loc. 30 668. Kanzlei-Acta. Der Commune zu Saßungen Concession zu Haltung eines Flachs- und Wochenmarktes betr. De anno 1817.

³ Haupt-Staatsarchiv Dresden. Loc. 30 939. Fol. 119—126. Polizeisachen 121. Vol. II. Concessionen zu Jahr-, Vieh-, Getreide- und anderen Märkten betr. De anno 1822 ff.

archiv noch sonst irgendwo näheres über das Markttreiben zu finden war. Nach Erzählung einiger Dorfältesten scheint der Markt den Sazungern nur den Ankauf des Flachsés erleichtert zu haben, indem die Bauern der umliegenden Gegend ihr Produkt hierher zu Markte brachten, das dann von den Sazungern angekauft und vertrieben wurde.

Die Zubereitung des Flachsés vollzog sich früher in der Hauptsache im Dorfe. Nicht allein der auf Sazunger Flur erbaute Flachs ward im Orte einiger Bearbeitung unterworfen, sondern vielfach auch der in anderen Dörfern der nächsten Umgebung aufgekaufte. Reges Leben muß zur Flachs-ernte im Dorfe bestanden haben. Es war die reine Hochzeit — wie sich ein Bauer ausdrückte — wenn man zur Flachsbreche fuhr. Im Dorfe selbst vollzog man nur das Abrißeln der Samenkapseln von den Stengeln. Sazung selbst hat nie ein Brechhaus besessen, jedoch waren in zwei benachbarten Dörfern, die intensiven Flachsbaun trieben, je drei Brechhäuser und in einem anderen eins. Sie alle sind verschwunden, oder haben doch anderweitige Verwendung gefunden. Der Flachs ward meist mit Rindviehgespann in die „Breche“ gebracht und von hier entweder direkt dem Konsumenten geliefert oder noch einmal nach Sazung zurückgebracht, um mit feineren Sorten vermischt zu werden. Der Sazunger Flachs war meist sehr grob und konnte vielfach, ohne mit anderen, besseren Sorten vermengt zu werden, keine Abnehmer finden. Aber nicht allein in der unmittelbaren Umgegend Sazungs kauften unsere Händler Flachs auf, sondern zogen auch weiter in die Ebene hinab, ihren Bedarf zu decken. Sie holten mit Lohngeschirr oder wohl auch mit eigenem Fuhrwerk den bereits gebrochenen Flachs zusammen und lieferten ihn dann an ihre festen Kunden, die in der Hauptsache Spinnereien waren. Heute wird der Flachs hauptsächlich im Erzgebirge in der Gegend von Sayda, wo noch starker Flachsbaun besteht, in fertigem Zustand aufgekauft. Der Flachs wird nach Gewicht an die Käufer abgegeben.

Nicht mehr als 12 bis 15 Sazunger giebt es, die jetzt noch alljährlich mit Flachs handeln. Freilich die Zahl derer, die dazu berechtigt sind, ist wieder bedeutend größer; sie schwankt von 1880 bis 1894 zwischen 61 (1880) und 90 (1889). Im Jahre 1875 waren es sogar nicht weniger als 148. Auch hier hat die Einführung des Gesetzes über die Besteuerung des Gewerbebetriebes im Umherziehen wesentlich eingewirkt. Die Ausnahme des Handelsartikels Flachs in den Wandergewerbechein verursacht nämlich eine ziemlich hohe Besteuerung und so verzichteten denn von 1879 an alle diejenigen auf seine Eintragung in die Gewerbecheine, die nur ganz selten, oder voraussichtlich garnicht im Laufe des Jahres mit Flachs handelten.

Daß dies eine beträchtliche Zahl war, erfieht man daraus, daß 1880 fast neunzig weniger den Artikel führten, als im Jahre 1875. Frauen haben in der ganzen Zeit nicht mit Flachs gehandelt. Der Betrieb des Handels ist auch viel zu beschwerlich, als daß weibliche Kräfte genügen könnten.

Während der Flachshandel in früherer Zeit drei Monate währte — von einzelnen Händlern aber sogar fast ein halbes Jahr lang betrieben sein soll — erreicht er jetzt die Dauer kaum eines Monates. Das Flachs-geschäft greift eigentlich nur noch im Dezember und anfangs Januar Platz und wird fast nur noch als Gelegenheitsgeschäft angesehen. Die große Bedeutung, die der Flachshandel früher für den Erwerb der Einwohner hatte, hat er gänzlich verloren.

Von jeher war es eine Eigentümlichkeit des Flachshandels der Sakunger, daß immer mehrere Händler zu gemeinsamen Betrieben sich zusammenschlossen. Es geschah einerseits, um schnell größere Mengen aufzukaufen zu können und andererseits, um kapitalkräftiger zu sein. Von den größeren Flachs-Compagnien früherer Zeit hat sich bis heute freilich nur noch eine gehalten, deren Mitglieder lauter Verwandte sind. In der Gegend von Sayda beginnen die Händler Flachs aufzukaufen; entweder holen sie selbst ihn mit Lohngehirr zusammen, oder lassen ihn von den Bauern an einen Sammelort bringen. Gewöhnlich mieten sie für die Zeit ihres Aufenthaltes im Orte eine Scheune und besorgen darin das Abwiegen des Flaches und das Binden in Bündel, die dann aufgestapelt werden, bis größere Mengen zusammen gebracht sind und bis Bestellungen einkommen. Früher wartete man wohl, bis Quantitäten von 100, 150, auch 200 und mehr Centnern zusammengebracht waren und begann dann erst mit dem Vertriebe. Selten begleitete jemand den Transport, die Händler zogen vielmehr weiter und begannen in einer anderen Gegend den Flachs aufzukaufen. Zu jenen Zeiten freilich, als noch keine Eisenbahnen den Transport übernahmen, soll meist ein Teil der Compagnie die Beförderung des Flaches zum Besteller besorgt haben, während der andere ausschließlich mit dem Aufkauf sich befaßte.

Nach den Schätzungen eines früheren Großhändlers sollen von den Compagnien, zu denen meist drei oder vier Personen gehörten, in den besten Jahren von jeder etwa 14—1600 Centner Flachs verkauft worden sein. Von seiten der Einzelhändler, deren es stets auch mehrere gab, etwa 350—400 Centner. Heute vertreiben alle Sakunger Händler zusammen kaum mehr als 2000 Centner. Wenn man dabei bedenkt, daß in den 60er Jahren zur eigentlichen Handelsaison mindestens 75 bis 100 Händler unter-

wegs waren und heute höchstens 15, so wird man beurteilen können, welche Bedeutung dieser Handelszweig für das Erwerbsleben der Sazunger hatte.

In der Hauptsache sind es stets feste Kunden gewesen, denen die Sazunger den Flachs geliefert haben und heute noch liefern, meist Spinnereien in Böhmen und Sachsen. Früher traten auch noch böhmische Zwischenhändler zwischen die Sazunger und die Fabriken. Es waren Reichsdörfer, die die Händler an den Orten aufsuchten, wo diese den Flachs aufstapelten und zum Verkaufe fertig machten. Sie gewährten den Sazungern zuweilen einen recht hohen Profit; in den 60er Jahren z. B. drei bis vier Mark pro Centner. In der Erinnerung der noch lebenden Flachshändler jener Zeit gilt das Jahr 1865 als das beste Handelsjahr. Aber noch bis zum Anfang der 70er Jahre stand der Handel in Blüte; erst von da an begann er mehr und mehr zurückzugehen.

Was sind nun die Ursachen dieses auffälligen Rückganges? Unleugbar ist in den letzten Jahrzehnten der Konsum leinener Waren mehr und mehr durch den Verbrauch wollener und baumwollener Produkte verdrängt worden. Wenn dadurch zwar der Hausierhandel mit diesen Textilien einige Förderung erfahren haben mag, so war doch der günstige Einfluß, den diese Bedarfsverschiebung hatte, viel zu gering, als daß die Einbuße, die der Flachshandel erlitten hatte, ersetzt werden konnte. Es handelte sich beim Vertrieb des Flachses um ganz beträchtliche Umsätze, die mit den Umsätzen im Textilhandel kaum zu vergleichen sind. Hand in Hand mit jener Bedarfsverschiebung ging eine Änderung der Marktverhältnisse, die ungleich empfindlicher wirkte als jene erste Ursache. Der russische Flachs begann mehr und mehr den deutschen Markt zu beherrschen und das einheimische Produkt zu verdrängen, sodaß Rußland das Hauptbezugsland für Flachs geworden ist¹. Die Überflutung des deutschen Marktes mit russischer Ware mußte natürlich stark auf die Preise wirken.

Während in den 60er Jahren pro Centner durchschnittlich 40 bis 45 Mark geboten wurden, sind heute im allgemeinen nicht mehr als 25 bis 30 Mark für gute Mittelware zu erzielen. Nur geringe Ernten in Rußland vermögen die einheimischen Preise etwas in die Höhe zu treiben, wie es vor wenigen Jahren einmal der Fall war. Ein Händler will im Jahre 1866 für den Centner Flachs sogar 57 Mark erhalten haben,

¹ Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammer zu Chemnitz 1893. II. Teil. Seite 2 f.

während im Jahre 1896 einzelne Sorten für 18 bis 20 Mark abgegeben werden mußten. Die Händler verdienten früher im Durchschnitt meist 1,50 bis 2 Mark am Centner; einzelne wollen zu Zeiten aber sogar 3 bis 3,75 Mark Rohverdienst gehabt haben. Über die Höhe des Verdienstes in der Jetztzeit fehlt jede positive Angabe. Von einigen Mitgliedern einer Compagnie erfuhr ich nur das eine, daß die Schlußabrechnung nach dem Betriebe des Flachshandels während eines Monats ergab, daß die Compagnie 150 Mark Deficit zu verzeichnen hatte. Der russische Flachs wurde früher in der Hauptfache nur als Mischung den einheimischen Produkten beigegeben. Je mehr aber durch gute Auswahl des Samens und vorsichtige Behandlung des Flachses bei der Ernte und den nachfolgenden Bearbeitungsprozessen die Qualität des russischen Flachses sich hob, desto mehr ward der deutsche zurückgedrängt und ward seinerseits nur als Beimischungsprodukt verwandt, da eine alleinige Verwendung des russischen ein zu steifes Fabrikat geben würde. Gleichmäßig hiermit sank auch der Flachshandel der Szungener.

Von den zahlreichen Absatzgebieten früherer Zeit sind den Szungern bis heute nur noch wenig geblieben. Eine große Zahl der Spinnereien hat in den 70er und 80er Jahren den Betrieb eingestellt, sodaß schon hierdurch der Absatz beträchtlich geschmälert wurde. Allein in der näheren Umgebung Szungs sind 8 Spinnereien eingegangen, für die unsere Händler fast ausschließlich den Rohstoff lieferten. In Böhmen galten als Hauptabsatzorte Reichenberg, Hohenelbe, Arnau und Trautenau; in Sachsen wurde viel nach Orten in der Lausitz — besonders nach Hirschfelde — geliefert, ferner nach Wolkenstein, Wiesenbad, Marienberg und Freiberg. Daneben wohl auch an Seiler, doch waren die Spinnereien die Hauptabnehmer des Flachses. Heute kommen nur noch einige sächsische Spinnereien in Betracht, zumal in der Gegend in und um Freiberg, Chemnitz und Flöha.

Die Bezahlung der Bauern geschah und geschieht noch heute von seiten der Händler meist bar. Die Fabriken geben kurzfristige Wechsel. Ungünstige Zahlungsbedingungen sind jedensfalls nicht zu verzeichnen. Der Flachshandel, wie er heute betrieben wird, hat schließlich auch Aussicht weiterhin derart vegetieren zu können. An ein Wiederaufblühen ist bei den jetzigen Marktverhältnissen nicht zu denken. Seine Bedeutung für den Erwerb der Szunger Bevölkerung ist bei der kleinen Zahl der Flachshändler sehr gering. Die Größe ihres Umsatzes ist verschwindend im Verhältnis gegen früher; der Verdienst aus dem Flachshandel ist beträchtlich gesunken.

c. Der Handel mit Sämereien.

Von allen Handelszweigen der Saßunger hat der Handel mit Sämereien die geringste Bedeutung gehabt; sowohl nach der Zahl derer hin, die sich mit dem Handel befaßt haben, als auch nach der Dauer, während der er besonders schwunghaft betrieben wurde. Sein Anfang liegt zwar schon in den 40er Jahren unseres Jahrhunderts, aber erst im folgenden Jahrzehnt erlangte er einige Wichtigkeit, um bereits in den 60er Jahren wieder zu verlieren und von da an immermehr zurückzugehen. 1880 hatten zwar noch 40 Händler die Berechtigung zum Vertriebe von Sämereien im Umherziehen, aber kaum zehn sollen damals davon Gebrauch gemacht haben. 1894 hatten 12 den Artikel in ihrem Wandergewerbechein und nur drei oder vier geben sich heute noch mit diesem Handel ab.

Es ist von den Saßungern in der Hauptsache stets nur Klee- und Grasfamen vertrieben worden; besonders stark war der Verkauf von Timotheusgrasfamen (*Phleum pratense*). Wenn auch einzelne Händler wohl bereits nach Weihnachten anfangen mit Sämereien zu haufieren, so beschränkte und beschränkt doch die Mehrzahl sich auf kurze Zeit zwischen Fastnacht und Ostern.

Der Ankauf der Sämereien vollzieht sich ganz ähnlich wie der der Bettfedern. Man kauft den Samen im Umherziehen bei den Bauern auf, bis man eine größere Quantität erworben hat. In böhmischen Dörfern, in der Marienberger, Freiburger und altenburgischen Gegend deckte man den Bedarf durch direkten Aufkauf bei den Bauern. Daneben wohl auch noch zuweilen bei einem Verkäufer, der in Komotau ansässig war. Heute kaufen die wenigen Händler den Samen wieder fast ausschließlich von Bauern und zwar in der Freiburger Umgegend.

Im ganzen Voigtlande bis an die bayerische Grenze hin fanden die Saßunger, von denen einige den Auf- und Verkauf mit Pferd und Wagen trieben, Abnehmer für ihre Ware. Sie versahen feste Kunden viele Jahre lang regelmäßig mit Klee- und Grasfamen. Auch heute noch sind es in der Hauptsache dieselben Absatzgebiete. Freilich ist der heutige Umsatz in keiner Weise mit dem vor dreißig Jahren zu vergleichen. Der Sämereihandel, wie er noch in den letzten Jahren betrieben wurde, war für die wenigen Saßunger nur ein Nebengeschäft, indem zu gleicher Zeit noch andere Waren (Textilien) haufiermäßig feilgeboten wurden.

Die Saßunger schreiben den Rückgang bez. den Untergang des Sämereihandels in der Hauptsache zwei Ursachen zu. Einmal dem Umstande, daß heute die Bauern ihren Bedarf vielfach seitens ökonomischer oder landwirtschaftlicher Vereine gedeckt erhalten und zwar zu einem sehr niedrigen Preise

und andererseits der Ursache, daß fast in jedem größeren Dorfe die ansehnlichen Krämer und Materialwarenhandlungen auch den Vertrieb von Sämereien übernommen haben, und diese billiger liefern als die Säunger, denen der Transport von Ort zu Ort relativ beträchtliche Kosten verursacht. Die Sämereien sind oftmals auf Kredit geliefert worden, während die Händler die Bauern, von denen sie die Ware kauften, bar bezahlen mußten. Gewöhnlich unternahmen die Händler nach einiger Zeit wieder eine Reise zu ihren Schuldnern, um die Forderungen einzukassieren. Dabei suchten sie natürlich zugleich von den wollenen, baumwollenen oder dergl. Waren, die sie mit sich führten, etwas abzusetzen, und der Bauer, der vielleicht zwei oder drei Monate den Betrag für die Sämereien schuldig geblieben war, fühlte sich oftmals gleichsam moralisch gezwungen, dem Säunger einige Waren abzukaufen.

Das Gesetz von 1896 betreffend die Abänderung der Gewerbeordnung ist von größter Bedeutung für den Handel mit Sämereien. Trotz aller Einwendungen der Reichstagsvertreter jener württembergischen und thüringischen Gemeinden, deren Einwohner fast ausschließlich vom hausiermäßigen Vertriebe von Sämereien leben, hat man im § 56 der Gewerbeordnung die Bestimmung eingefügt, daß vom Ankauf oder Feilbieten im Umherziehen fernerhin auch Sämereien, mit Ausnahme von Gemüse- und Blumenfamen, ausgeschlossen sein sollen. Dem Hausierhandel mit Sämereien ist so ein schnelles Ende bereitet worden; ob man damit den Landwirten mancher Gegenden einen Gefallen gethan hat, ist sehr zweifelhaft. Soviel ist sicher, daß man die Existenz redlicher Händler schwer geschädigt hat, denn auf den alleinigen Vertrieb von Gemüse- und Blumenfamen, den man auch weiterhin gestattet hat, ist kein Händler im stande seine Existenz zu begründen. Für die Händler unseres Dorfes ist kein wesentlicher Nachteil aus jener Gesetzesbestimmung zu erwarten, denn der Handel hatte eben schon jetzt fast jede Bedeutung verloren und sein Ende war vorauszusehen. Die Händler besitzen keine Neigung von der Erlaubnis Gebrauch zu machen, mit Blumen- und Gemüsesamen handeln zu dürfen, sodaß also der Sämereihandel aus dem Hausierbetriebe der Säunger ganz verschwunden ist, nachdem er etwa ein halbes Jahrhundert lang bestanden hat, aber nur vielleicht ein Jahrzehnt von großer Wichtigkeit für das Erwerbsleben der Hausierer war.

E. Der Wanderhandel mit Produkten der Tierzucht.

a. Der Verkauf von Pferden.

Die Entstehung des Pferdehandels geht bis in das vorige Jahrhundert zurück und steht wiederum im engsten Zusammenhang mit dem ehemaligen

Fuhrwerksbetriebe der Sazunger. Die Pferdehaltung im Dorfe muß nach der Bedeutung, die das Fuhrwesen gehabt hat, notwendigerweise eine große gewesen sein. Zog ein Fuhrmann doch noch in den vierziger Jahren unseres Jahrhunderts mit vier-spännigem Gefährt durch das Land, Frachten zwischen den verschiedensten Ortschaften vermittelnd. Nicht selten haben die Sazunger bei ihren Gütertransporten vom Gebirge in die Ebene und von den Meßplätzen und sonstigen Orten nach Sazung ihre Pferde unterwegs gegen andere umgetauscht, die ihnen vorteilhafter für ihren Fuhrwerksbetrieb erschienen. So mag der Pferdehandel entstanden sein. Die ältesten Pferdehändler und ehemaligen Fuhrleute berichten, daß ihre Väter und auch noch sie zuweilen genau so verfahren.

Als das Fuhrwesen eingegangen war, und die Fuhrleute anderen Erwerbszweigen sich zuwenden mußten, wählten manche der Frachtführer den Pferdehandel. Es ist dies sehr leicht erklärlich, denn der neue Beruf ähnelte dem alten in mancher Hinsicht. Kundig mit dem Umgange mit Pferden waren die Sazunger und auf ihren bisherigen Reisen mit Fuhrgeschirr hatten sie viele Bauern und Gasthofsbesitzer kennen gelernt, von denen sie sicher sein konnten, daß sie manchen zu ihren Kunden zählen könnten. Freilich nur die vermögendere und kapitalkräftigere Sazunger wandten sich dem Pferdehandel zu. Er unterschied sich von dem mit dem ehemaligen Fuhrwesen verbundenen in der Hauptsache in folgender Hinsicht. Der früher nur nebenbei ausgeübte Pferdetausch war jetzt zu einem als Hauptberuf betriebenen Pferdehandel umgeschlagen. Während man früher eigentlich mehr zum eigenen Bedarf im Fuhrwesen Pferde tauschte, betrieb man jetzt einen wirklichen Pferdehandel des Erwerbes halber. Ein alter Pferdehändler gab dem Ausdruck, indem er sagte: „Bei unseren Eltern war der Pferdetausch mehr Liebhaberei; bei uns wurde der Handel zum Brote.“ Zwar wurde auch noch in späterer Zeit Tauschgeschäft mit Pferden getrieben, aber es geschah doch nur gelegentlich und sehr selten.

Unsere nähere Kenntnis über den Pferdehandel setzt bereits tief in unserem Jahrhundert ein, am Anfang der 60er Jahre. Der Handel ist damals von einer relativ großen Zahl von Personen getrieben worden; im Jahre 1862 wurde gegen 40 Sazungern die Genehmigung zum Pferdehandel erteilt und von diesen auch benutzt¹. Für die Jahre 1880 bis 1894 lassen sich wiederum keine ganz genauen Zahlen über die Größe des Pferdehandels angeben. Wohl wissen wir, wieviel in diesen Jahren mit

¹ Amtshauptmannschaft Marienberg. Abt. XVIII. 6a. No. 423. Protocoll über Concessions- und Dispensationsgesuche für Sazung.

„Wieh“ handeln durften, aber leider scheinen die Pferde sowohl wie das Federvieh in einzelnen Jahren unter den Begriff „Wieh“ subsumiert worden zu sein. Wenigstens läßt sich eine seit 1886 zu bemerkende Zunahme der Viehhändler nicht anders erklären, da die Zahl der Pferdehändler stetig gestiegen ist.

Die Pferde wurden früher zum größten Teil auf böhmischen Pferdemarkten aufgekauft. Die Sazunger besuchten hier besonders die Märkte in Budweis, Nepomuk, Tabor, Strakoniz, Wessely, Netoliz und Vodnian. Wie beim Flachshandel, so finden wir auch beim Pferdehandel, daß stets mehrere Händler zu je einer Compagnie sich zusammenschlossen. Neben dem beim Flachshandel hervorgehobenen Momente, daß durch eine derartige Vereinigung größere Kapitalkraft erzielt werde, kommt hier vor allem noch in Betracht, daß ein Einzelner überhaupt nur sehr wenig Tiere beaufsichtigen, transportieren und führen kann. Und andererseits, daß die Kosten bei Beförderung nur weniger Pferde auf das einzelne Tier höher zu stehen kommen als beim Transport einer größeren Anzahl. Daher sind denn auf die böhmischen Märkte meist mindestens zwei Händler zusammen gegangen, die gewöhnlich 12 Stück aufkauften. Die Tiere waren $1\frac{1}{2}$, höchstens 2 und selten $2\frac{1}{2}$ Jahre alt und waren also vielmehr Fohlen als ausgewachsene Pferde, wie denn überhaupt der ganze Handel seit seiner Loslösung vom Fuhrwerksbetriebe stets in der Hauptsache Fohlenhandel gewesen und geblieben ist.

Die Tiere wurden nach dem Einkaufe zunächst nach Sazung gebracht; hier wurde während einiger Tage, die dazu benutzt wurden, die Pferde gründlich zu säubern, Kast gemacht. Dann begann der Vertrieb, der in der Chemnitzer, Freiburger und Zschopauer Gegend, sowie an einzelnen Stellen der sächsisch-böhmischen Grenze ausgeübt ward. Neben den böhmischen Pferdemarkten wurden auch einzelne sächsische und preußische besucht; auch kaufte man zuweilen Pferde von Bauern auf. In der Hauptsache aber deckten die böhmischen Märkte den Bedarf.

Auch heute noch vollzieht sich ein Teil des ganzen Pferdeaufkaufs auf diese Weise; das ganze Geschäft bewegt sich aber in viel engeren Grenzen. Es giebt heute nur noch 3 Compagnien mit 8 Händlern, die einen einigermaßen schwunghaften Pferdehandel treiben. Daneben giebt es noch drei bis fünf Sazunger, die — und zwar jeder allein — dem Handel obliegen, aber nur wenige Pferde das Jahr über verkaufen. Auch jene acht Händler vertreiben nicht etwa das ganze Jahr über Fohlen, sondern höchstens während sechs bis acht Wochen.

Nach Sazung sind aus Böhmen eingeführt worden¹:

im Jahre	Pferde über 2 Jahre alt	Pferde unter 2 Jahre alt	Zusammen
1893	8	30	38
1894	11	58	69
1895	21	99	120
1896	18	72	90

Die meisten dieser Tiere wurden durch die Sazunger in den Handel gebracht; nach sachkundiger Schätzung soll etwa nur ein Viertel aller nicht von Sazungern eingeführt oder nicht zum Verkauf bestimmt gewesen sein. Die Jahresreihe ist zu kurz, um weitgehende Schlüsse zu gestatten. Sie läßt aber doch erkennen, daß seit 1893 eine Zunahme in der Pferdeeinfuhr aus Böhmen zu konstatieren ist. Ein Teil der von böhmischen Märkten bezogenen Pferde passiert außerdem über Reichenhain und ein anderer auch über Eger=Voitersreut die Grenze. Die Mehrzahl kommt aber doch zuerst nach Sazung, um von hier aus vertrieben zu werden. Für 1896 schätzte ein Händler die Gesamtzahl der von Sazungern verkauften böhmischen Pferde auf etwa 120—130.

Einige Händler erkannten bald, daß sie es auf den Märkten in Böhmen im allgemeinen wieder nur mit Händlern zu thun hatten, nicht mit den Züchtern selbst. Ihr Streben ging deshalb dahin, dieses Zwischenglied zu umgehen und den Verdienst, den diese Mittelpersonen erzielten, selbst zu machen. Zwar berücksichtigten sie anfangs beim Bezuge der Pferde noch böhmische Züchter, wandten sich aber mehr und mehr bei ihrer Bedarfsdeckung holländischen und dänischen Züchtereien zu. Besonders die Mitglieder der einen der drei Compagnien kaufen heute fast alle Tiere, die sie verkaufen, in Holland und Dänemark auf. Sie besuchen hier unter Begleitung eines Dolmetschers, der zugleich Mäkler ist, die Züchter und erwerben ebenfalls meist nur junge Pferde im Alter von 1¹/₂ bis höchstens 2¹/₂ Jahren. Die Tiere weiden hier auf großen eingegegten Flächen; der Händler bezeichnet einzelne Tiere, die eingegangen werden sollen, und wenn die betreffenden Pferde seinen Ansprüchen genügen und ihm preiswert erscheinen, werden sie aus der Herde weggetrieben. Die drei Händler jener Compagnie kaufen gewöhnlich soviel Pferde auf, daß zwei, höchstens drei Eisenbahnwagen gefüllt werden. Das letztere kommt schon sehr selten vor.

Die Pferde werden von den Züchtern nach einem bestimmten Sammelort transportiert. Von diesem aus begleiten dann die Händler den Transport.

¹ Nach den Aufschreibungen im Nebenzollamt zu Sazung.

Er geht meist über Bentheim an der holländischen Grenze, Osnabrück, Hannover und Magdeburg nach Leipzig oder auch über Arnheim, Wesel oder Arefeld nach Elberfeld-Warmen, Kassel, Nordhausen, Halle, Leipzig. Hier werden die Pferde dann für einige Tage in einer größeren Ausspannung untergestellt, gesäubert und Schweif und Mähne beschnitten. Dann beginnt der Vertrieb. Auch Züchtereien in Jütland sind von einigen Händlern besucht und Pferdmaterial von dort bezogen worden. In Deutschland selbst wurden Pferde von den Satzungen auf den Märkten zu Buttstädt, Jüterbog und Herzberg aufgekauft. Früher erfreute sich wohl besonders der Pferdemarkt in Liebenwerda (Reg.-Bez. Merseburg) einigen Zuspruchs von seiten unserer Händler, während heute der Aukauf auf Märkten sehr zurückgetreten ist.

Es sind zum größten Teile Ackerpferde, die vertrieben werden. Auch bei diesem Handel hat sich ein Kundentkreis gebildet, den die Händler regelmäßig mit Zugtieren versorgen. Es ist dies sicherlich das beste Zeichen für die Realität des ganzen Handels. Es muß dies deshalb hervorgehoben werden, da der Pferdehandel schon an und für sich ein Geschäft ist, bei dem der Käufer ziemlich leicht hintergangen werden kann. Ist das schon beim festhaften Pferdehandel der Fall, wieviel mehr Gelegenheit ist dann den umherziehenden Händlern geboten, unreelle Praktiken sich zu eigen zu machen. Der regelmäßige Besuch derselben Ortschaften seitens unserer Satzunger Pferdehändler und die Thatsache, daß dieselben Bauern immer ihren Bedarf an Pferden bei den Händlern decken, zeugen wohl am besten dafür, daß gute und reelle Principien dem Pferdehandel zu Grunde liegen.

Frühjahr und Spätherbst sind von jeher die einzigen Handelszeiten gewesen. Im Frühjahr vergrößern vielfach die Bauern ihren Pferdebestand zur Ausführung der bevorstehenden Ackerarbeiten; im Spätherbst decken viele ihren Bedarf, weil sie zu dieser Zeit am meisten bares Geld besitzen. Die Hauptfaison ist aber das Frühjahr. Die Bezahlung der Händler schiebt sich dann oft mehrere Monate hinaus, bis der Landwirt nach der Ernte wieder in den Besitz größerer Kapitalien kommt. Es werden wohl auch bei Abschluß des Geschäftes Termine festgesetzt, an denen Abschlagssummen zu zahlen sind. Die Händler ihrerseits müssen die Pferde — soweit sie diese auf Märkten aufkaufen — sofort bar bezahlen. Den Züchtern in Holland und Dänemark geben sie oft nur eine Anzahlung und begleichen den Rest nach 1 oder 2 Monaten oder sofort nach Vertrieb der Pferde. Der Händler muß also einen Teil der ganzen Summe stets bar bezahlen, er kann aber doch immerhin ein größeres Geschäft treiben, wenn er direkt beim Züchter kauft und nicht beim Händler auf dem Pferdemarkte, da jener ihm für den größeren Teil der Schuld Kredit

gewährt, dieser aber sofortige Barzahlung verlangt. Dieses Moment hat ebenfalls mit beigetragen, daß die Sazunger beginnen, direkt bei den Züchtern aufzukaufen. Mit den Anzahlungen, die die Bauern machen, pflegen die Händler den größten Rest der Schuld zu begleichen, sodaß sie dann nur noch einen geringen Teil den Züchtern schulden.

Zuweilen werden auch heute noch Pferde getauscht. Früher geschah es viel häufiger. Es sind meist ältere Pferde, die die Händler eintauschen. Ein eventuelles Saldo wird dann in bar ausgeglichen. Die Händler nahmen in früheren Zeiten diese meist etwa 4 Jahre alten Pferde mit auf die böhmischen Märkte zum Verkauf oder wieder zum Tausch, indem sie Fohlen dafür eintauschten; heute dagegen suchen sie die eingetauschten Tiere im Wege des Handels wieder los zu werden und beziehen nicht erst einen Markt damit.

Der Verdienst der Pferdehändler schwankt stark, je nach der Zeit, die es dauert, ehe ein Transport Pferde verkauft ist. Die Speesen sind außerordentlich hoch; sie richten sich nach der Höhe der Unterhaltungskosten für die Händler und der Futterkosten für die Tiere. Dazu kommen die Transportkosten, die für einen Wagen voll Pferde von der holländischen Grenze bis Leipzig etwa 350 Mark betragen. Außerdem müssen die Händler zuweilen noch einen Führer annehmen, der meist die Woche 8 bis 10 Mark und freie Station erhält. Kommen dazu noch Unglücksfälle, die sie mit den Tieren haben oder Krankheit derselben, so wird oftmals jeder Gewinn illusorisch. So starb einem Händler ein Tier im Werte von 520 Mark und gleichzeitig wurden vier andere krank, sodaß er diese mehrere Wochen lang in eigener Stallung füttern mußte. Der Kopfhändler vertrieb während der ganzen Handelszeit 25 Pferde, aber ohne einen bemerkenswerten Verdienst, da ihm aus jenen Unglücksfällen große Unkosten erwuchsen. Manche Sazunger haben gerade mit dem Pferdehandel bittere Erfahrungen machen müssen und es giebt mehrere Familien, die durch ihn in das Unglück gestürzt sind. Tod und Krankheiten der Pferde haben vielen Händlern erhebliche Verluste verursacht, zu deren Deckung sie Schulden kontrahieren mußten, die sie dann nicht wieder oder nicht rechtzeitig decken konnten. Mehrere sind so um Haus und Hof gekommen.

Noch am Ende der 70er Jahre stand der Pferdehandel der Sazunger in höher Blüte. Vertrieben doch damals die meisten Händler in vier Wochen je etwa 20 bis 25 Fohlen. Heute verkaufen nur noch die drei Handelscompagnien Pferde in größerer Zahl. So verkauften z. B. die drei Mitglieder der einen in sechs Wochen im Jahre 1895 gegen siebenzig Pferde, die sie ausschließlich aus Holland geholt hatten. Fragen wir auch

hier wieder nach den Ursachen, die den Pferdehandel im Umherziehen haben sinken lassen, so sind es eigentlich nur zwei, die dabei wesentlich in Betracht kommen. Einmal ist es die Kapitalarmut der meisten Sazunger und zweitens der Aufschwung des festhaften Pferdehandels. Der zweite Grund fällt aber schließlich mit dem ersten zusammen, denn es handelt sich eigentlich nur darum, daß es den Sazungern unmöglich geworden ist, mit den kapitalkräftigen ansässigen Pferdehändlern zu konkurrieren. Die letzteren sind oft zugleich Züchter und sind im stande billigere Angebote als die Sazunger zu machen, die immer nur einige wenige Pferde aufkaufen und denen der Transport der Tiere hohe Kosten verursacht. Das Futter muß der Sazunger in den Ausspannungen, wo er seine Pferde unterstellt, teuer erkaufen, zumal er immer nur relativ kleine Mengen kauft, nämlich soviel, als er zum Futterschütten am Abend und am nächsten Morgen braucht. Es ist vorgekommen, daß Sazunger in Ausspannungen für Heu und Hafer das Doppelte des wirklichen Marktpreises zahlen mußten. Die ansässigen Pferdehändler beziehen das Futter in großen Mengen; sie sind oftmals Selbstproduzenten, indem sie Wiesen und Felder zur Futtergewinnung besitzen. Die Sazunger müssen auf möglichst baldige Bezahlung sehen; der ansässige Großhändler vermag länger zu kreditieren. Dies ist ein wichtiges Moment, denn der Bauer, der oftmals nicht viel Bargeld zur Verfügung hat, zieht natürlich den vor, der ihm die längste Zahlungsfrist gewähren kann, selbst wenn der Kaufpreis um ein wenig höher sein sollte als bei dem sofortigen Barzahlung verlangenden Händler.

So sehen wir denn, daß nur wenige kapitalkräftige Sazunger, die sich in Handelscompagnien vereinigt haben, übrig geblieben sind, im Konkurrenzkampfe mit den städtischen ansässigen Pferdehändlern. Alle anderen sind zurückgedrängt worden: Opfer des Großkapitals.

b. Der Wanderhandel mit Gänsen.

Bei den oben dargestellten Warenkombinationen der Händler und Händlerinnen hat sich gezeigt, daß alle die Kombinationen wesentliche Zunahme erfahren haben, die „Tiere“ als Element enthalten. Dort sind aber neben dem Federvieh auch die Pferde unter diesen Begriff gerechnet worden. Aber nach der Darstellung des Pferdehandels im letzten Abschnitt ist leicht ersichtlich, daß nicht diesem Handelszweig die Steigerung jener Warenkombinationen zuzuschreiben ist, sondern einzig und allein dem Gänsehandel.

Der Federviehhandel, der ausschließlich Gänsehandel ist, unterscheidet sich in mancherlei Beziehungen ganz wesentlich von dem Hausierhandel mit

Spitzen, Textilien und Bettfedern einerseits und dem Handel mit Flach, Sämereien und Pferden andererseits.

Vor allen Dingen ist der Gänsehandel bedeutend jünger als der Vertrieb irgend eines der anderen Handelsartikel der Gegend. Nach den Abschriften der Gewerbebescheine, die im Jahre 1875 ausgegeben worden sind, hat damals noch kein Gegendler mit Gänzen gehandelt. Der Handel ist also ein ganz moderner. Seine Entstehung hängt aufs engste zusammen mit dem Rückgange der anderen Handelszweige, von denen sich einige gerade am Ende der 70er Jahre als nicht mehr lebensfähig erwiesen. Die Bedeutung, die der Gänsehandel für unsern Ort hat, läßt sich etwa nur mit der vergleichen, die der Spitzenhandel, der Bettfederhandel und vorher das Fuhrwesen für die wirtschaftliche Lage der Dorfbewohner hatten. Freilich muß noch bezweifelt werden, ob Spitzen und Bettfedern jemals von einer so großen Zahl von Handelsleuten vertrieben sind als heute das Federvieh. Wenn der Fremde den Ort besucht und nach dem Haupterwerb der Einwohner fragt, so wird er sicherlich die Antwort erhalten: Hier lebt alles vom Gänsehandel. Der Fremde braucht garnicht zur eigentlichen Gänsehandelszeit zu kommen; er wird jederzeit diese Antwort empfangen. Er wird sich vielleicht anfangs wundern, denn er bemerkt nichts, das auf einen Gänsehandel und auf eine Gänsezucht, die er in Verbindung mit jenem etwa vermutet, hinwiese. Er wird sich vielleicht Mühe geben müssen überhaupt einige Gänse im ganzen Dorfe zu finden.

Der Gänsehandel steht auch in seiner ganzen Organisation den andern Handelszweigen gegenüber einzig da. Er ist ferner nach und nach von Personen — wenn auch nicht zum Hauptberuf, so doch — zum Nebenberuf gemacht worden, die früher nie daran dachten mit dem Handel im Umherziehen sich zu befassen. Es wird später auf alle diese Punkte näher einzugehen sein; hier sollen sie nur hervorgehoben werden, da sie die Eigenartigkeit dieses Handelszweiges deutlich erkennen lassen. Glücklicherweise war auch die Materialsammlung etwas ergiebiger als auf den andern Handelsgebieten.

Was die numerische Entwicklung des Handels anbetrifft, so können wir sie wiederum nur an der Zahl der Händler messen. Aber was bei fast allen anderen Handelsartikeln hervorgehoben werden mußte, daß nämlich die Zahl der mit der betr. Ware zu handeln Berechtigten stets wesentlich größer sei als die Zahl derer, die von ihrem Rechte Gebrauch machen, fällt beim Gänsehandel fort. In der That handeln alle, die in ihrem Schein „Federvieh“ aufgeführt haben, auch damit. Es waren berechtigt mit Federvieh zu handeln:

im Jahre	Männer	Frauen	Zusammen
1875	—	—	—
1880	32	—	32
1881	38	—	38
1882	38	—	38
1883	44	—	44
1884	66	—	66
1885	76	2	78
1886	80	2	82
1887	90	3	93
1888	113	3	116
1889	130	4	134
1890	149	12	161
1891	130	13	143
1892	165	15	180
1893	149	14	163
1894 ¹	170	22	192
1895 ¹	187	30	217
1896 ¹	?	?	269

Die Zahl der Gänsehändler- u. Händlerinnen ist also seit 1880 mit nur wenigen Unterbrechungen stetig gestiegen. Im Jahre 1887 hatte sie das Dreifache der Zahl von 1880 erreicht. 1894 genau das Sechsfache und 1896 mehr als das Achtfache. Damit ist aber die Zahl derer, die eine Zeit lang im Gänsehandel ihren Haupterwerb haben, noch nicht erschöpft, denn es kommt noch eine beträchtliche Zahl von Hilfspersonen zu jenen selbständigen Händlern hinzu.

¹ Für 1894 ist der Zahl der mit einem Wandergewerbechein versehenen Gänsehändler die Zahl derer zugezählt worden, die für den Gänsehandel nur einen Gewerbechein besaßen. Solche Gewerbecheine sind 1894 zum ersten Male an Sitzung zur Ausgabe gelangt (vgl. oben Seite 33 Anmerkung 1). Die Betreffenden waren natürlich nicht in dem für 1894 benutzten Wandergewerbecheinregister aufgeführt, da sie nicht beim Kreissteuerrat, sondern bei der Bezirkssteuereinnahme zur Anschreibung gelangen. Die Korrekturzahlen verdanke ich der Freundlichkeit des Bezirkssteuerinspektors; ebenso die Zahl für 1896, die mir leider nur als Endsumme mitgeteilt ward. Die Zahlen für 1895 sind den Akten des Gemeindevorstandes von Sitzung entnommen. — Es sei erwähnt, daß Gewerbecheine, von der Bezirkssteuereinnahme ausgefertigt, besaßen:

	Männer	Frauen
1894:	55	3
1895:	67	5

Im Jahre 1878 scheinen sich einige wenige kapitalkräftige Händler zum ersten Male auf dieses neue Handelsgebiet gewagt zu haben. Jene Notlage hatte sich nach und nach entwickelt, und es war keine Aussicht vorhanden, daß die Handelszweige, denen man sich bisher gewidmet hatte, wieder einmal aufblühen würden. Während früher die verschiedenen Waren oftmals das ganze Jahr über vertrieben wurden, hatte sich der Spätfommer für die Hausierer allmählich zu einer toten Saison gestaltet.

Zwar gab es zu dieser Zeit in der Landwirtschaft mancherlei Arbeiten zu verrichten. Der großen Zahl der Händler gab aber die Verrichtung von Handarbeiterdiensten bei den Landwirten nicht ausreichenden Verdienst und für die Händler, die eigenes Feld besaßen, war in ihrer Zwergwirtschaft ebenfalls nicht genügend zu thun.

Die Lage der Handelsleute war eine überaus kritische geworden.

Da versuchten es am Ende der 70er Jahre einige größere Händler mit dem Gänsehandel. Wie sie gerade auf diesen Handel kamen, woher sie das Vorbild nahmen, das ist den noch lebenden ersten Händlern jener Zeit selbst nicht so recht bewußt. Es möchte fast scheinen, als habe der Bettfederhandel indirekt den Gänsehandel erweckt, indem ja die Sazunger beim Einkauf der Federn mit den Bauern, die oftmals zugleich größere Gänsezüchter waren, zusammen kamen. Und was das Vorbild anbetrifft, dem die Sazunger nachahmten, so scheinen es die Einwohner des nahen böhmischen Städtchens Sebastiansberg gewesen zu sein, die bedeutend früher als die Sazunger den Gänsehandel neben dem Schweinehandel betrieben. Zwar hat er für jenen Ort nie die Bedeutung erlangt, die er für Sazung im Laufe der letzten zwanzig Jahre gewann. Wie schon erwähnt, waren es im Anfang nur einige wenige Händler. Sie vereinigten Einkauf und Verkauf der Tiere in ihrer Hand. Zum Betriebe des Geschäfts bedurfte es bei dieser Organisation des Handels — sollte er einigen Umfang haben — großer Kapitalien. Es mußte nämlich den Bauern sofortige Barzahlung geleistet werden.

Über diese Organisation war nicht von langer Dauer, da die Mehrzahl der Händler wegen des Mangels erforderlicher Kapitalien sich garnicht beteiligen konnte, und die kapitalkräftigeren Sazunger nicht in dem Maße, wie bei der jetzigen Handelsorganisation. Dazu kam noch, daß die böhmischen Gänse nicht recht Abnehmer fanden. Sie waren unseren Bauern zu teuer.

Einige Händler stellten daher schon im Jahre 1879 den Einkauf auf österreichischer Seite ein und versuchten in Rußland Handelsbeziehungen anzuknüpfen, ähnlich wie Händler aus dem Tieflande (aus Leisnig und

Koßwein), die auch im Umherziehen Gänse vertrieben. Es gelang, und nun wandten sich immermehr Händler diesem neuen Erwerbszweige zu. Die ersten Versuche unternahmen überhaupt nicht mehr als 8—10 Händler; 1880 aber sind es schon 32. Unsere obige Zahlenreihe läßt die weitere Entwicklung erkennen. Bereits 1881/82 wurden keine oder doch verschwindend wenig Tiere noch aus Böhmen bezogen. Heute vertreiben die Szungener ausschließlich russische Gänse.

Nach wie vor bildete Sachsen allein das Absatzgebiet. Die Transportkosten erhöhten sich ganz beträchtlich, wegen der bedeutend größeren Entfernung des Aufkaufplatzes. Gerade die große Entfernung des Einkaufsgebietes vom Absatzgebiete war es, die neue Mittelglieder schuf und es jetzt weniger kapitalkräftigen, sogar kapitalarmen Szungern ermöglichte, mit dem Gänsehandel sich zu befassen.

Früher gab es nämlich in der Hauptsache nur eine Klasse von Gänsehändlern, nämlich solche, welche die Tiere aufkauften, sie nach Sachsen brachten und selbst vertrieben. Als man aber in Rußland aufzukaufen begann, verursachte es den in Sachsen handelnden Szungern bedeutenden Zeitverlust und große Unkosten, den Handelsbetrieb aufzugeben und an die deutsch-russische Grenze zu eilen und Gänse aufzukaufen. War es nicht natürlicher und auch vorteilhafter, wenn hier eine Specialisation eintrat, indem die einen den Aufkauf, die anderen den Vertrieb übernahmen? So konnte man an Zeit und Unkosten sparen und den Verkäufern blieb schließlich nur übrig, immer rechtzeitig bei den Aufkäufern ihre Bestellungen zu machen. Jene Specialisation trat denn auch ein, und die früher Einkauf und Vertrieb in einer Hand vereinigenden Händler teilten sich in Aufkäufer und in die eigentlichen Gänsehändler, welche den Gewerbebetrieb im Umherziehen ausüben.

Aber da die Aufkäufer nicht selbst direkt mit den russischen Gänsezüchtern in Beziehung treten können, bedürfen sie noch eines Vermittlers, eines Vorkäufers. Russen und einige Polen haben diese Rollen übernommen. Zweierlei Gründe sind es in der Hauptsache, die es den Szungern verbieten, selbst als Käufer im Innern Rußlands aufzutreten. Erstens wäre die Kenntnis der russischen oder polnischen Sprache unbedingt nötig und zweitens haben die meisten größeren Bauern mit russischen Aufkäufern zwecks Lieferung von Gänsen auf lange Zeit hin abgeschlossen, sodaß die Szungener sicherlich oftmals gar keine Tiere erhalten würden. Die wenigen russischen Aufkäufer, die äußerst kapitalkräftig sind, haben daher fast den ganzen Ankauf von Gänsen für sich monopolisiert. Der direkte Aufkauf in Rußland würde sich für die Szungener — wenn überhaupt

möglich — sicherlich viel teurer stellen als bei Vermittlung durch die Russen, zumal die Sazunger in Rußland für den Betrieb des Aufkaufs erst noch eine Gewerbesteuer zu entrichten hätten.

Die russischen Aufkäufer sind es eigentlich, denen der große Aufschwung des Sazunger Gänsehandels zu danken ist. Sie gewähren den Gänsehändlern Kredit und daher sind die Sazunger gezwungen, ihrer als Vermittler sich zu bedienen. Ungefunde Verhältnisse sind hieraus erwachsen und die Sazunger empfinden die Abhängigkeit von den Aufkäufern außerordentlich. Eine Lossagung von diesen würde aber sicherlich einen sofortigen teilweisen Rückgang des ganzen Handels im Gefolge haben. Aber trotz alledem muß doch konstatiert werden, daß die Russen den Handel gefördert haben.

In den letzten Jahren ist noch eine kleine Aenderung im Geschäftsgebaren eingetreten. Die Sazunger Aufkäufer nahmen früher direkt an der Grenze die Gänse von den Russen in Empfang. Nachdem aber beide Parteien gegenseitig sich mehr und mehr kennen gelernt hatten, war es eigentlich unnötig, an der Grenze die Tiere zu übernehmen. Die Bestellung und die Verhandlungen über die Preise vollziehen sich heute auf telegraphischem Wege, wenn zwar auch ab und zu einzelne Sazunger doch noch an die Grenze sich begeben. Regel ist, daß die Sazunger Großhändler alljährlich im Anfange der Handelszeit an die Grenze gehen und die ersten Transporte selbst übernehmen, dann aber später nach Sachsen zurückkehren. Das Verladen der Gänse übernehmen dann die Russen, was früher ausschließlich Sache der Sazunger Großhändler war. Diese haben dafür das Entladen der von ihnen bestellten und von den Russen gesandten Gänsetransporte übernommen, sowie den Verkauf an die eigentlichen Gänsevertreiber. Früher war das Ausladen der Tiere viel weniger als heute eine selbständige Beschäftigung; der Auslader war früher zugleich auch Vertreiber. Heute sind die Auslader die Großhändler; ihnen fällt die Aufgabe zu, die Gänse in Empfang zu nehmen, auszuladen und vor allen Dingen schnell Kleinhändler zu finden, die die Tiere zum Vertriebe übernehmen. Das Risiko, welches hiermit verbunden ist, zwingt den Sazunger Großhändler, selbst die Rolle des Ausladers zu spielen. Seine Anwesenheit ist viel nötiger am Endpunkte des Transportes, als an der Einladestation. Bei den mancherlei Verrichtungen, die ihm obliegen, ist es ihm unmöglich, selbst noch Tiere im Umherziehen zu vertreiben.

Der Gänsehandel weist also drei verschiedene selbständige Händlergruppen auf. 1. Die russischen Aufkäufer. 2. Die Sazunger Großhändler, die durch Vermittlung jener die Gänse aufkaufen lassen. 3. Die Sazunger

Kleinhändler, welche die Gänse im Umherziehen vertreiben. — Dazu kommen noch als unselbständige Glieder eine große Zahl von Hilfspersonen, die ebenfalls Sazunger sind.

Sehen wir nun zu, wie der ganze Handel sich vollzieht und verfolgen wir zu diesem Zwecke je einen Typus der verschiedenen Händler auf der Handelsreise.

Zuerst verläßt der Großhändler das Dorf. Er reist an die russische Grenze, sucht seinen russischen Vorkäufer, von dem er wahrscheinlich schon in früheren Jahren die Gänse gekauft hat und unterhandelt mit ihm zwecks Lieferung der ersten Ladungen. Jeder Großhändler steht höchstens mit zwei Vorkäufern in Verbindung. Im ganzen sind es nur etwa sechs Russen, die den eigentlichen Aufkauf in den Händen haben; also jeder Russe versorgt eine größere Anzahl von Großhändlern mit Federvieh. Sie wohnen meist in der Gegend von Myslowitz, das in der Nähe der Dreikaifergrenze gelegen ist, teils befinden sie sich in Wilhelmsbrück, der Endstation der Bahnlinie Breslau-Dels-Großwartenberg. Beide Orte sind direkt an der deutsch-russischen Grenze gelegen. Nach einem dieser Orte begeben sich die Sazunger Großhändler. Sie schließen hier mit den Russen zuweilen Verträge ab über den Zahlungsmodus; im übrigen hat aber ihr Erscheinen nur den Zweck, die Geschäftsbeziehungen zu festigen und sich an Ort und Stelle nähere Auskunft über die voraussichtlichen Preise, über das Angebot und über die Qualität der Tiere zu holen.

Der Händler giebt vielleicht sofort eine Bestellung und in kurzer Zeit stehen die Tiere zur Verfügung, wenn sie nicht schon zusammengetrieben sind und dann sogleich wegtransportiert werden können. Die Gänse werden in die für den Transport von Tieren geeigneten Wagen getrieben und beim Eintrieb genau gezählt. Jeder Waggon hat 4 übereinander gelegene Abteile und in jedem werden ungefähr 300 Gänse untergebracht, sodaß also gegen 1200 Stück in einem so engen Raum zusammengetrieben werden.

Sobald die Gänse zusammengebracht sind oder sofort nach Absendung der Tiere, telegraphiert der Großhändler nach Sazung und meldet, daß er einen Wagen Gänse aufgekauft habe, giebt die Zahl der Tiere an und den Endpunkt des Transports¹. Der Empfänger des Telegramms pflegt meist

¹ Der Telegraphenverkehr in Sazung ist daher ein außerordentlicher. Er hat seit Eröffnung (im Jahre 1885) konstant zugenommen. Wir hätten gern ermittelt, in welchen Orten die in Sazung angekommenen Telegramme aufgegeben sind. Dann wäre es möglich gewesen, das Absatzgebiet und die Ausladestationen genau anzugeben. Ein Gesuch an die Kaiserl. Oberpostdirektion Leipzig mit der Bitte um Gestattung der Einsicht der betreffenden Register, wurde leider abschlägig beschieden. Auch die

einer der Kleinhändler zu sein, die sich erboten haben, die von dem Großhändler gesandten Tiere zu verschleißen. Nämlich bereits vor seiner Abreise aus Sazung sucht sich der Großhändler eine Anzahl von Sazungern — meist frühere Abnehmer — die versprechen, die von ihm aufgekauften Tiere im Umherziehen vertreiben zu wollen. Einem der Kleinhändler sendet er jene Depesche, die so schnell als möglich den anderen zur Kenntnis gebracht wird. Freilich nicht immer hat der Großhändler, wenn er abreist, genügend viel Kleinhändler oder vielleicht keine, die ihm die Gänse abnehmen wollen, gewonnen. Er überläßt es dann den Familienangehörigen dafür zu sorgen und reist ruhig ab. Die Frau geht dann zu Bekannten oder Verwandten und sucht Käufer zusammenzubringen. In solchen Fällen, wo der Großhändler noch garnicht weiß, wer seine Vertreiber sein werden, sendet er seiner Familie die Nachricht, die von dieser rasch den Beteiligten bekannt gegeben wird.

Schnell eilen nun die Kleinhändler nach dem gemeldeten Ort, die Ladung Gänse erwartend. Vielfach kommt gleich bei einem der ersten Wagen der Großhändler vom Grenzort zurück, da der Aufkauf sich voll-

Zahl der aufgegebenen und angekommenen Telegramme konnte uns nicht mitgeteilt werden. Diese Zahlen fanden sich dann freilich publiziert in den Berichten der Handels- und Gewerbekammer Chemnitz, sodaß wir doch wenigstens diese anzugeben in der Lage sind.

Zahl der in Sazung

im Jahre	aufgegebenen angekommenen Telegramme	
	Stück	Stück
1885	87	140
1886	220	346
1887	227	427
1888	307	442
1889	440	734
1890	450	712
1891	540	845
1892	947	1 229
1893	1 014	1 188
1894	1 273	1 420
1895	1 261	1 572

Also ein ganz stattlicher Verkehr für ein kleines erzgebirgisches Dorf, der eben nur bedingt wird durch den Gänsehhandel. Das Überwiegen der Zahl der angekommenen Telegramme resultiert einfach daraus, daß die auf dem Handel befindlichen Sazunger telegraphisch den Heimischen Mitteilung machen und diese — ohne telegraphisch zu antworten — sofort nach dem im Telegramm bezeichneten Orte aufbrechen.

ziehen kann, auch ohne daß der Sazunger an der Grenze zu sein braucht. Er leitet dann an der Endstation des Transportes die Ausladung. Andernfalls aber tritt irgend ein anderer der Sazunger Kleinhändler an seine Stelle. Da wir aber auch gerade im Gänsehandel mehrere Compagnien von Händlern finden, die Großhandel treiben, ist fast stets ein Großhändler mit dem Ausladen beschäftigt. Die 1200 Gänse, die der Eisenbahnwagen enthält, werden so schnell als möglich aus dem engen Raume befreit. Kommen die Tiere abends am Bestimmungsort an, so wird gewöhnlich bis zum nächsten Tage mit der Ausladung gewartet. Ist aber die Möglichkeit vorhanden, die große Menge an der Endstation irgendwo sicher unterzubringen, so schreitet man wohl noch am Abende zur Entladung des Waggons. Besonders dann, wenn der Transport mehr als durchschnittliche Zeit gewährt hat und etwa Gefahr vorhanden ist, daß Gänse zu Grunde gehen können, wenn sie länger so eng beieinander eingepfercht bleiben.

Wie schon erwähnt, übernehmen im allgemeinen sechs Kleinhändler 1200 Tiere, wenn es zwar zuweilen auch vorkommt, daß vier die Wagenladung unter sich teilen. Nur die nach dem Voigtland gehenden Wagen enthalten in der Regel gegen 1400 Gänse. Die Größe einer Gänseherde, wie sie von den Kleinhändlern getrieben wird, überschreitet nie 300, selten bereits 250 Stück und hält sich fast immer in der Nähe von 200 Stück.

Jeder der Kleinhändler erhält die Tiere vom Auslader zugezählt. Bevor aber an ein Treiben der Tiere von Ort zu Ort gedacht werden kann, muß zweierlei geschehen.

Einmal ist es unbedingt nötig, daß die Gänse in ein Wasser getrieben werden und dann müssen sie gefüttert werden. Die Wahl der Ausladestation ist daher nicht ganz gleichgültig. Man muß Rücksicht darauf nehmen, daß im Orte oder doch in nächster Nähe genügend viel Wasser vorhanden ist, wo die große Herde hineingetrieben werden kann. Bahnstationen, wo dies nicht zutrifft, werden als Ausladestellen vermieden. Während der ganzen Transportzeit erhalten die Tiere weder Wasser noch Futter; nichts als etwas Streu und Sand befindet sich im Wagen. Hungrig und durstig taumeln die Tiere zum Wagen heraus und sobald sie ein Gewässer erblicken, stürzen sie gierig mit aller ihrer oftmals nur noch geringen Kraft dem Wasser zu. Eine Staubwolke steigt vom Wasser auf, wenn die Gänse ihr Gefieder schütteln, worin Sand, Staub und Schmutz sich festgesetzt hat. Sind die Tiere nach einiger Zeit wieder aus dem Wasser getrieben, so wird zuerst jedem Händler vom Großhändler eine Herde zugezählt. Die Zahl der Gänse wird notiert. Dann füttert jeder Kleinhändler seine

Tiere und hierauf erst kann der eigentliche Handel, der Vertrieb, beginnen.

Natürlich tritt unter den Vertreibern der Gänse je einer Wagenladung eine Verständigung ein über die Ortschaften, welche in der Umgegend der Ausladestelle jeder Kleinhändler besuchen soll.

In einem Dorfe angelangt, wird die Herde die Dorfstraße entlang getrieben, damit jedermann vom Eintreffen des vielleicht schon von früheren Jahren her bekannten Gänsehändlers Kenntnis erlange. Jeder Händler hat noch einen Treiber bei sich, da einem einzelnen die Beaufsichtigung und vor allen Dingen das Treiben der Herde unmöglich ist. Einer von beiden geht wohl auch während der Zeit, wo der andere die Tiere ruhen läßt, von Haus zu Haus, um die Ware anzupreisen und die Kauflust zu erwecken. Nach einiger Zeit wird wieder zum Aufbruch gerüstet, nachdem man vorher vielleicht noch von den Besitzern einiger Felder die Erlaubnis erworben hat, die Tiere auf die Stoppeln treiben zu können. Zuweilen geschieht dies auch ohne daß die Bauern darum gefragt werden. So geht es von Dorf zu Dorf, von Ort zu Ort, bis endlich die ganze Herde vertrieben ist.

Sobald dies geschehen ist, eilt der Händler mit seinem Treiber nach derselben oder einer vorher bestimmten neuen Ausladestelle, wo er wieder das Eintreffen einer Ladung Gänse erwartet.

Was treibt nun der Großhändler während der Zeit, wo die anderen umherziehen? Gewöhnlich vergehen vier bis fünf Tage, bis eine Herde von etwa 200 Gänsen von dem Kleinhändler vertrieben ist. In dieser Zeit nun sucht der Großhändler neue Händler anzuwerben, reist wohl auch selbst nach Szeged, bestellt neue Gänse bei den Russen, kehrt an den Ort zurück, den er mit der ersten Händlergruppe als weiteren Ausladeplatz verabredet hat, ladet die Tiere aus und dergl. mehr. Es ist zu bedenken, daß die Großhändler nicht nur eine Händlergruppe, also etwa 6 Mann, mit Federvieh versorgen, sondern daß oftmals zwanzig und mehr Kleinhändler ihnen Gänse abnehmen. Manche Großhändler laden daher täglich Gänse aus, empfangen sogar in der Haupt Handelszeit zuweilen täglich mehrere Waggon Gänse. Da natürlich nicht alle Händlergruppen eines Großhändlers von demselben Ausladeplatz den Handel beginnen, aber oftmals am selben Tage für ihn an verschiedenen Orten Gänse eintreffen, wird der ganze Großhandel mit Gänsen derart betrieben, daß immer mehrere zu gemeinsamen Betrieben sich vereinigen. Wie beim Flach- und Pferdehandel finden wir auch hier den Zusammenschluß zu Handelscompagnien.

Die Zahl der Großhändler beträgt 15 bis 20. Darunter sind allerdings einige begriffen, die zugleich Gänse im Wege des Kleinhandels mit

vertreiben, sich also nicht ausschließlich mit dem Großhandel befassen. Nicht allein Großhändler haben sich zu Compagnien zusammen gethan; wir finden auch den Zusammenschluß mehrerer Kleinhändler. Es zielt dies darauf hinaus, den Großhändler zu umgehen und die Gänse direkt beim russischen Aufkäufer zu bestellen. Ein einzelner Kleinhändler vermag dies natürlich nicht, denn er ist nicht im stande, eine so große Zahl von Gänsen, wie sie ein Eisenbahnwagen faßt, allein zu vertreiben. Dazu bedarf es eben einer Vereinigung mehrerer, die sich dann in die Menge teilen und gleichmäßig zu den Unkosten beitragen. Die Vereinigung von Großhändlern geschieht, außer — wie schon erwähnt — um an mehreren Orten zugleich die Ausladung von Gänsen vorzunehmen, auch noch zu dem Zweck, größere Kapitalträchtigkeit zu erzielen. Viel mehr als bei den Großhändlern hat das Compagniewesen bei den eigentlichen Gänsehändlern, also den Vertreibern der Tiere, Nachteile und Schattenseiten, die es eigentlich auch zu keiner sehr großen Ausbreitung haben kommen lassen.

Nehmen wir an, vier bis sechs Händler vereinigten sich, immer gemeinsam Gänse von einem russischen Aufkäufer sich senden zu lassen. Sie laden sie aus und teilen die 1200 Stück gleichmäßig unter sich. Soll nun das ganze Geschäft ohne Störung verlaufen, so ist dazu unbedingt nötig, daß alle zur gleichen Zeit wieder am nächsten Ausladeort eintreffen, d. h., daß alle gleich lange Zeit zum Vertriebe ihrer Herden brauchen. Dies ist selten möglich und so entstehen Stockungen. Wird ein Händler seine Gänse etwa schon nach zwei oder drei Tagen los, so wird er nicht warten wollen, bis etwa in zwei Tagen erst die übrigen eintreffen. Er wird lieber wieder bei einem Großhändler kaufen — wenn auch zu etwas höherem Preise als beim Selbstbezug — als einige Tage müßig zu verbringen.

Auch dem Großhändler gelingt es natürlich nicht immer, dieselben Händler zu je einer Gruppe vereinigt zu halten. Bald hat der eine Händler eine etwas größere Herde als die anderen, bald besucht der eine Dörfer, die weiter von einander abliegen als die Absatzorte eines anderen, bald findet der eine rege Nachfrage, die anderen nur mäßige. Da der Großhändler nun nicht warten kann, bis der letzte Kleinhändler einer bestimmten Händlergruppe eingetroffen ist, muß er zuweilen wohl selbst einen verbleibenden kleinen Rest Gänse umherziehend vertreiben. Nicht sehr häufig kommt dies vor, denn gewöhnlich übernehmen dann die anderen Kleinhändler den Rest oder es befindet sich vielleicht ein Vertreter von einer anderen Gruppe am Ausladeplatz. Die bedeutenderen Großhändler, die gegen zwanzig und mehr Abnehmer haben, vertreiben nie Gänse im Umherziehen. Nur bei den mittleren und kleineren kommt es vor.

Mitte oder Ende Juli fängt jetzt der Gänsehandel an. Früher begann man bedeutend später, selten vor Mitte August, und betrieb im Anfang den Federviehhandel fast ausschließlich zuerst dort, wo der Hafer von den Feldern geerntet war und wo daher den die Herden treibenden Händlern Haferstoppeln zum Auftrieb zur Verfügung standen. In den letzten Jahren vollzog sich hierin insofern eine Veränderung, als man mit dem Gänsehandel zu einer Zeit begann, wo im Königreich Sachsen noch nirgends an eine Haferernte zu denken war.

Die Zahl der Händler wuchs konstant, während das Absatzgebiet stets das gleiche blieb, nämlich Sachsen¹. Die Konkurrenz steigerte sich und viele suchten nun mit dem Handel vor der Haferernte zu beginnen, wo die Konkurrenz noch gering war. Das Abwarten der Haferernte hatte früher seinen guten Grund. Beim Auftrieb auf Haferstoppeln genügen vielfach die beim Mähen ausgefallenen Körner die Tiere zu ernähren oder der Händler hat doch nur wenig Futter nebenbei zu kaufen. Die Berechtigung zum Auftrieb erkaufte sich der Treiber mit einem meist geringen Entgelt. Wer nun vor der Ernte mit dem Handel beginnt, hofft natürlich durch größeren Absatz die höheren Unkosten wieder ausgleichen zu können. Es hat sich freilich mancher Händler darin getäuscht und nicht unbedeutende Verluste hat das frühzeitige Beginnen des Handels verursacht. Bei den Bauern besteht nämlich eine ziemlich große Abneigung, etwa schon im Juli Gänse zu kaufen. Auch sie warten gern, bis die Ernte vorbei ist und schieben die Zeit des Gänsekaufes so weit als möglich hinaus.

Die Gegend von Lomaxsch, Riesa, Großenhain pflegen viele als Ausgangspunkt des ganzen Handels zu wählen. Andere gehen noch etwas weiter westlich und suchen die Umgegend von Döbeln, Leisnig und Borna auf. Dann bewegen sich alle mehr und mehr südlich und steigen allmählich in die Gebirgsgegenden auf, mit dem Vorwärtsschreiten der Ernte Schritt haltend. Auch Flöha, Wüstenbrand, Narasdorf, Erlau, Mosel, Glauchau, Werdau, Kirchberg und Potschappel sind als beliebte Ausladestationen zu nennen. Damit ist die Zahl der Orte aber durchaus nicht erschöpft; die genannten sind nur einige der wichtigeren. Die Orte sind über ganz Sachsen zerstreut, wenn auch das Gebiet westlich der Elbe das Hauptabsatzgebiet ist.

Da die Zahl der Großhändler doch nur eine immerhin beschränkte ist,

¹ Nur einige wenige Händler gehen auch in die altenburgische Gegend. Doch steht der Absatz dort in keinem Verhältnis zum Umsatz in Sachsen.

möchte es vielleicht einfach erscheinen, zu ermitteln, wie groß nun der Gänsehandel der Sazunger ist, d. h., wieviel Wagenladungen Gänse nach Sachsen importiert werden und wieviel Gänse die Kleinhändler vertreiben. Es wäre dies freilich eine leichte Aufgabe gewesen, wenn die Großhändler nicht argwöhnisch mit genauen Angaben zurückgehalten hätten. Daher müssen wir diese Frage nur mit einer allgemeinen Schätzung beantworten. Einer großen Zahl von Händlern hat der Verfasser die Aufgabe gegeben, die Menge der vertriebenen Gänse nach dem Stande des Handels von 1896 zu taxieren. Die Angaben schwankten zwischen 250 000 Stück Gänsen und 400 000 Stück. Die Mehrzahl schätzte auf reichlich 300 000 Stück; eine Schätzung, die man wohl als treffend wird ansehen können. Es wären mithin 1896 etwa 250 Wagenladungen Gänse von den Sazungern vertrieben. Wie diese Menge sich aber nun auf die einzelnen Händler verteilt, entzieht sich leider ganz unserer Kenntnis. Eine Compagnie von vier Großhändlern soll etwa 40 Waggonn ausgeladen haben; eine andere sogar gegen 60. Es sind dies die beiden größten Vereinigungen. In einer Woche allein luden die Mitglieder der einen in Cosselbaude bei Dresden 2 Wagen aus, in Leisnig 3, in Marsdorf bei Rochlitz 3 und in Wüstenbrand, einige Stationen von Chemnitz entfernt, ebenfalls 3; mithin zusammen über 13 000 Stück Gänse.

Als Haupt handelsperiode kommen die Monate August, September und Oktober in Betracht. Zuweilen erstreckt sich der Handel noch bis in die Mitte des November, doch nur dann, wenn die Witterungsverhältnisse günstig sind, d. h. es nicht zu kalt und naß ist. Einige wenige Sazunger freilich verkaufen selbst noch im Dezember Gänse; doch unterscheidet sich dieser Vertrieb von dem gewöhnlichen dadurch, daß die Tiere von einem Kunden bestellt sind und nicht im Umherziehen verkauft zu werden brauchen. Das Anbieten und Treiben der Gänse von Ort zu Ort pflegt im allgemeinen Ende Oktober aufzuhören; früher geschah es bereits Anfang, spätestens Mitte Oktober.

Auch hier hat die große Konkurrenz — genau so wie beim Beginne der Handelszeit — auf eine Verlängerung der Handelsperiode hingewirkt. Jeder gedenkt und hofft noch einige Hundert Tiere zu vertreiben, und so den Schaden, den ihm die Konkurrenz verursacht hat, wieder gut machen zu können. Aber ganz ähnliche Gefahren, wie sie dem begegnen, der sehr früh zu handeln beginnt, hat derjenige zu gewärtigen, der den Handel übermäßig ausdehnt. Beider Ausgaben vergrößern sich durch die Futterkosten für die Tiere; während der erstere noch keine Stoppelfelder findet, auf die er die

Gänse treiben könnte, findet der andere keine mehr. Während jener noch keiner Kauflust bei den Bauern begegnet, findet dieser den Bedarf meist gedeckt. Zu diesen Gefahren kommen dann noch die hinzu, die dem Gänsehandel eigentümlich sind, die an Zahl und Bedeutung nicht ohne Belang sind und große Verluste zu verursachen vermögen.

Das Gelingen des Handelsgeschäftes hängt für den Vertreter der Gänse in erster Linie natürlich von der Nachfrage ab; dann aber besonders noch vom Wetter. Ja man kann sagen, der Kleinhändler ist vollkommen abhängig von den Witterungsverhältnissen. Tritt langanhaltendes Regenwetter ein, so ist der Händler nicht im Stande, die Herde weiter zu treiben. Er liefe Gefahr, daß die Tiere in kurzer Zeit lahm und wund geworden, unfähig würden einen Weitertrieb auszuhalten. Der Händler muß die Tiere daher irgendwo unterbringen und mit dem Handel aussetzen. Dabei ist er aber genötigt die Tiere zu füttern, wodurch ihm natürlich große Unkosten erwachsen. Hat er vielleicht gar den größten Teil der Herde noch nicht verkauft, sodaß er hundert und mehr Gänse füttern muß und ist er dazu längere Zeit gezwungen, so überschreiten die Ausgaben zuweilen den Verdienst, den er beim Vertriebe mancher früheren Herde gemacht hat. Zu den Ausgaben für das Futter der Gänse kommen noch die, die der Händler für sich und seinen Treiber machen muß. In solcher Notlage verkaufen die Händler die Gänse manchmal zu einem Preise, der den Einkaufspreis nicht erreicht. So verlor im Jahre 1896 ein Händler, der damals überhaupt zum ersten Male Gänse vertrieb, durch ungünstige Witterungsverhältnisse an einem Restbestande von circa 90 Gänzen einer Herde von 195 Tieren 52 Mark. Der Betreffende hat den Gänsehandel sofort aufgegeben, da er, wie er sagte, ähnlichen Verlusten vorbeugen wolle, denn selbst durch größte Sparsamkeit könne er solche Beträge nicht wieder ersetzen. Ein anderer Händler büßte im selben Jahre hintereinander an 2 Herden von zusammen 420 Stück 135 Mark ein. Auch bei ihm machte anhaltendes Regenwetter einen Weitertrieb unmöglich, sodaß er sich schließlich gezwungen sah, die Gänse zu einem niedrigeren Preise als er sie gekauft hatte, zu verkaufen. Ein dritter Händler endlich war wegen eingetretenen Schneefalls genötigt den Handel einzustellen und jedes Tier im Durchschnitt 40 Pf. billiger zu verkaufen als er dem Großhändler zahlen mußte. Von 185 Stück hatte er noch 147 Stück übrig; sein Gesamtverlust an der betr. Herde betrug gegen fünfzig Mark. — Die Beispiele ließen sich außerordentlich häufen. Man kann im allgemeinen sagen, daß für den Verschleißer der Gänse fast immer dann Verluste eintreten, wenn die Gänse nicht binnen fünf, höchstens sechs Tagen vertrieben sind. Die Tiere werden

dann lahm und wund. Man kann sich denken, wie der Verlust sich steigert, wenn — was von vielen Händlern verbürgt ist — der Vertrieb einer Herde zehn, ja sogar vierzehn Tage dauert.

Auch der Großhändler ist vom Wetter abhängig. Nämlich insofern, als er bei regnerischer Witterung keine Gänse an die Kleinhändler absetzt, da diese die Tiere nicht vertreiben können. Aber noch mehr schadet anhaltende große Hitze. Denn da die Tiere eng zusammengedrängt im Wagen sich befinden, sterben viele während des Transportes durch Hitzschlag. Ganz besonders steigert sich diese Gefahr aber dann, wenn die Beförderung der Gänse durch irgend welche Umstände verlängert wird. Die Bahnverbindung im Gütertransport von der russischen Grenze nach Sachsen herein läßt viel zu wünschen übrig; zumal deshalb, weil von Wilhelmsbrück bis Dels eine Privatbahn fährt, die öftmals nicht genug Wagenmaterial zur Verfügung hat. In Dels findet Überführung auf die preußische Staatsbahn statt und später eine solche auf die sächsische. Die Gänse werden an der russischen Grenze meist abends gegen 6 Uhr verladen und kommen bei regelrechter Beförderung am anderen Tage nachmittags in Sachsen — etwa in der Gegend von Dresden — an. Öftmals bleiben die Wagen aber mehrere Stunden in Dels liegen, sodaß die Tiere erst spät abends oder gar erst am zweiten Tage eintreffen, wodurch in der Ausladung eine Verzögerung von mehr als zwölf Stunden hervorgerufen wird. Ist starke Hitze während des Transportes gewesen, so sind in solchen Fällen Verluste unvermeidlich.

Die Hauptlinien, welche bei der Beförderung der Tiere eingehalten werden, sind von Wilhelmsbrück aus: Wilhelmsbrück-Dels-Breslau-Liegnitz-Kohlsurt-Görlitz-Dresden u. s. w. oder von Liegnitz aus Kohlsurt-Elsterwerda nach Riesa. Von Myslowitz geht der Transport über Oppeln nach Breslau, um dann dieselben Knotenpunkte zu berühren wie oben.

Die Klagen der Großhändler über Verluste sind ebenfalls außerordentlich häufig. Wir wollen auch hier wieder nur einige Beispiele geben. Eine nach Lengsfeld im Voigtlande bestellte Wagenladung kam 98 Stunden nach Absendung an; sie war reichlich 30 Stunden zu spät eingetroffen. Im Waggon, der 1170 Gänse enthielt, waren 52 tote (= 4,4 %) und 120 (= 12,5 %) vollkommen ermattete Tiere. Die letzteren erholten sich erst nach einem Tage und brauchten viel Futter und Pflege. — Ein für einen anderen Händler bestimmter Transport nach Flöha war 3¹/₂ Tag unterwegs. Es war zur Zeit der Kaiser-Manöver im Herbst 1896. Die Beförderung war anstatt über Görlitz, über Sprottau-Sorau-Rottbus-Elsterwerda gegangen. Dieser Großhändler hatte zwar nur 10 tote Gänse, aber

gegen 300, die erst nach $1\frac{1}{2}$ Tagen nach starker Fütterung fähig waren, getrieben zu werden. Die übrigen 900 Tiere waren weniger ermattet und konnten bald zum Vertrieb gebracht werden. Da sie anfangs noch nicht kräftig genug erschienen, wurden sie auf einige Stoppelfelder getrieben, deren Benutzungsrecht der Händler sich durch Hergabe von 8 Stück Gänsen erkaufte. Von weiteren etwa 1200 Stück Gänsen waren bei ihrem Eintreffen nicht weniger als 382 Stück, also fast der dritte Teil, tot. Der Händler, den dieser Verlust im Jahre 1895 betraf, schloß das ganze Gänsegeschäft infolge des großen Schadens von 900—950 Mark mit einem beträchtlichen Deficit ab. Außerordentliche Hitze hatte ihm diesen Verlust verursacht. Bei der Art des Transportes können solche Verluste nicht Wunder nehmen. In jenem Wagen, der nach Lengsfeld über 4 Tage ging, soll thatsächlich weder Streu noch Mist vorhanden gewesen sein. Die Tiere hatten alles gefressen.

Die Sazunger Händler tragen die Verluste freilich nicht immer allein. Öftmals schließen sie mit den russischen Aufkäufern Verträge ab, nach denen jeder die Hälfte des Schadens trägt, sofern der Sazunger Großhändler die Gänse telegraphisch bestellt. Kauft er aber die Tiere direkt an der Grenze von den Russen, und sendet er sie dann auf eigene Gefahr nach Sachsen, so hat er auch einen eventuellen Schaden selbst zu tragen. Er erhält freilich dann die Gänse zu einem etwas niedrigeren Preise, eben in Hinsicht auf das große Risiko. Es kommt wohl auch vor, daß Großhändler durch Vertrag von jedem Schaden sich befreien und dem Aufkäufer ihn zu tragen überlassen. Die Händler haben dann natürlich einen etwas höheren Einkaufspreis zu zahlen. Es ist begreiflich, daß die russischen Aufkäufer ebenfalls beträchtlichen Verlusten ausgesetzt sind. Es sei nur erwähnt, daß ein Russe im Jahre 1896 an einer Lowry Gänse gegen 800 Mark verloren hatte.

Die Großhändler sind endlich zuweilen noch der weiteren Gefahr ausgesetzt, trotz aller Bemühungen nicht genügend Kleinhändler zusammen zu bringen. Sie sind dann gezwungen, sofern sie die Tiere nicht zu einem Spottpreise in der nächsten Umgebung der Ausladestation an die Bauern verkaufen wollen, die Gänse zu füttern, bis genügend viel Kleinhändler eintreffen. Natürlich verursacht längere Fütterung bedeutende Unkosten.

Man sollte meinen, ein Handel, der so beträchtlichem Risiko unterworfen ist und bei dem ziemlich große Summen auf dem Spiele stehen, könnte nur von kapitalkräftigen Händlern betrieben werden. Es ist aber gerade eine Eigentümlichkeit des ganzen Federviehhandels, daß er fast ohne jede größeren

Kapitalien betrieben wird. Ein Sazunger sagte selbst: Die Vertreter haben „kane Pfeng“ zusammen. Etwas anders steht es mit einem Teile der Großhändler. Aber auch unter ihnen befinden sich manche, die nicht in der Lage sind die ersten Wagenladungen bar zu bezahlen. Die Kapitalien genügen meist nur, um eventuelle Verluste decken zu können. Auch da verjagt zuweilen der Kapitalbesitz. Die Großhändler erhalten die Gänse — wie schon oben erwähnt — auf Kredit. Sie bezahlen die Tiere, wenn die Kleinhändler diese vertrieben haben und ihrerseits den Großhändler bezahlt haben. Die letzte Ladung wird bezahlt, wenn der letzte Kleinhändler dem Sazunger Großhändler das Geld für die letzte Herde abgeliefert hat. Es besteht also weitgehender Umschlagskredit und zwar nicht nur zwischen Russen und Großhändler, sondern auch — und zwar erst recht — zwischen Großhändler und Kleinhändler. Es fragt sich nur noch, wie die letzten Glieder der beim Handel in Betracht kommenden Kette von Personen sich zu einander verhalten, nämlich Kleinhändler und Käufer. Über die zwischen ihnen bestehenden Zahlungsbedingungen ist schließlich wenig zu sagen. In der Regel werden die Gänse bar bezahlt. Nur wenn ein Käufer einem Vertreter eine größere Zahl von Gänsen auf einmal abnimmt — etwa 40 oder mehr Stück — pflegt kurzfristiger Kredit gewährt zu werden, wenn er gefordert wird.

Wie ist es nun möglich, daß die Händler jene Verluste, die sie zuweilen betreffen, trotz des notorischen Kapitalmangels aushalten können? Einerseits nur dadurch, daß sie den ganzen Verdienst, den sie machen, aufs Spiel setzen und ihn bei einem eintretenden Verluste opfern. Und andererseits dadurch, daß sie Schulden kontrahieren. Büßt ein Kleinhändler an einer Herde eine größere Summe ein und kann er den Verlust aus früher gemachtem Gewinn nicht decken, so borgt er, oder, was häufiger ist, er bleibt dem Großhändler den fehlenden Betrag schuldig. Dieser wieder sucht den Fehlbetrag aus seinem Verdienst zu decken oder bleibt seinerseits bei dem Russen in Schuld. So wälzt sich alles zurück auf den Großhändler oder auf den russischen Auktäufer. Ist ein Kleinhändler jahrlässig beim Verkauf von Gänsen und selbst Schuld an seinen Verlusten, oder — was ebenfalls vorgekommen ist — verbraucht er die für die vertriebenen Gänse eingenommenen Geldbeträge für irgend welche Zwecke, ohne seinen Verpflichtungen dem Großhändler gegenüber nachzukommen, so bricht der letztere wohl auch die Geschäftsbeziehungen mit dem Vertreter ganz ab. Der Kleinhändler kann dadurch in eine sehr üble Lage kommen, ja es kann ihm die Möglichkeit benommen sein, überhaupt noch im Gänsehandel thätig zu sein. Erweist er sich als unzuverlässiger Geschäftsmann, so wird dies schnell unter

den Großhändlern bekannt, denn alle entflammen demselben kleinen Gemeinwesen, wo jeder jeden kennt und über jeden von den Dorfigenossen sichere Kontrolle ausgeübt wird.

Wir sehen, wie abhängig die Kleinhändler von den Sazunger Großhändlern sind. Freilich auch umgekehrt besteht eine Abhängigkeit. Oben wiesen wir darauf hin, welche Gefahren und wie große Unkosten für den Auslader entstehen können, wenn er nicht genug Kleinhändler zur Verfügung hat oder diese ihm untreu werden und anderen Großhändlern die Tiere abnehmen. Um sich die Kleinhändler gleichsam moralisch zu verpflichten, gewähren die Großhändler ihnen auch Vorschüsse, damit diese nur in der Lage sind zu dem Ausladeort des betreffenden Großhändlers kommen zu können und solange Zehrung zu besitzen, bis sie selbst einige Einnahmen gemacht haben. Manche bezahlen wohl sogar die Gewerbesteuer für einige Kleinhändler. Ein Großhändler sagte: Viele Vertreiber sind froh, einige Mark Vorschuß zu erhalten, um Fahrgeld und etwas Zehrgeld für die ersten Tage zu besitzen.

Die Abhängigkeit, in die manche Händler vom Großhändler geraten sind, ist daher mit der Zeit immer größer geworden. Die Vertreiber sind fast nur noch unselbständige Gehilfen des Großhändlers; dabei haben sie gar keine Gewißheit, ob ihr Handel ihnen auch einen Gewinn abwerfen werde. — Auch die Verhältnisse zwischen Großhändlern und russischen Aufkäufern haben sich zu höchst ungesunden gestaltet. Immer stärker ist die Abhängigkeit der Sazunger von den Russen geworden. Wohin das führt ist leicht ersichtlich. Ein Blick in das Grund- und Hypothekenbuch für Sazung giebt manchen betäubenden Aufschluß darüber. Dstmals finden wir die Russen als Gläubiger eingetragen. Damit hat es aber sein Ende noch nicht erreicht. Auch für den nächsten Schritt findet sich bereits ein Beispiel: Auf Antrag eines russischen Großhändlers ist im Jahre 1894 das Grundstück eines Sazunger Händlers versteigert worden¹.

Die Käufer sind in der Hauptsache Bauern, aber auch Handwerker und Lohnarbeiter in kleinen und mittleren Städtchen. So bilden z. B. die Weber in und um Glauchau, Crimmitschau und Werbau einen starken Kundenkreis. Sie kaufen einige Gänse, stecken sie im Hofe in einen Holzschuppen oder in einen improvisierten Stall in Gestalt einer großen Ritze und füttern dann die Tiere mit Abfällen und vielleicht auch mit einigem Hafer auf. Die Kleinhändler besuchen alljährlich fast dieselben Orte,

¹ Prozeßregister für Zwangsversteigerungen 1885—1895. Amtsgericht Marienberg.

kennen sehr gut den Bedarf in jedem derselben und richten danach wohl auch die Größe der Herden ein. Bestellungen erhalten nur wenige Händler; es kommt zwar zuweilen vor, daß größere Bauern eine bestimmte Anzahl bei einem Kleinhändler bestellen. Ebenso erhalten einige Säkunger alljährlich von einigen sächsischen Gänsezüchtern den Auftrag zur Lieferung einer größeren Zahl Tiere. In solchen Fällen werden dann nicht russische Gänse bezogen, sondern pommerse, da diese bedeutend kräftiger gebaut und für die Züchter geeigneter sind. Für den kleinen Mann und für den Bauern sind die pommerse Gänse viel zu teuer; die Händler würden für diese keine Abnehmer finden. Die Gänse werden von den Händlern meist selbst auf den im Anfang Oktober stattfindenden pommerse Gänsemärkten eingekauft. Der Umsatz an pommerse Gänsen ist aber relativ sehr gering und steht in keinem Verhältnis zu dem Vertriebe russischer Ware.

Die Preise der Gänse sind am höchsten zu Beginn der Handelsperiode. Die Schwankungen der Preise, sowohl in einer und derselben Handelsfaison als auch in verschiedenen Jahren, sind nicht ohne Belang. Die Preise bewegen sich in der Hauptsache zwischen 3 Mk. und höchstens 3,40 Mk. Obgleich die Gänse nicht nach dem Gewicht verkauft werden, so wird doch für solche, die auffallend schwer sind, ein höherer Preis erhoben; für die, die schwach sind, ein niedrigerer als der Durchschnittspreis. Die Gänse wiegen meist 7—9 Pfund. Als oberste Grenze der Verkaufspreise, die aber seit mehreren Jahren nicht erreicht ist, gilt 3,50 Mk.; als unterste, die auch nur in seltenen Fällen erreicht wird, etwa 2,60 Mk. Heute steigen die Preise für Durchschnittsware selten über 3,20 Mk. Zuweilen freilich werden die Händler gezwungen, weit darunter zu verkaufen; jedoch liegen dann anormale Verhältnisse vor. Von der Lowry weg kostet dem Kleinhändler die Gans etwa 2,80 Mk. Als Verkaufspreis entspricht diesem Einkaufspreis 3 Mk. Die Einkaufspreise sinken aber auch zuweilen — besonders bei starkem Angebot von seiten der russischen Aufkäufer — bis auf 2,60 und 2,50 Mk. herab. Dabei fällt dann der Verkaufspreis unter 3 Mk. Leider lassen sich keine bestimmten Angaben machen, zu welchen Preisen nun die Großhändler einkaufen und erst recht nicht, wieviel die Russen im Einkauf den Züchtern zahlen. Soviel scheint sicher zu sein, daß die Säkunger Großhändler von jeder Gans etwa 20—25 Pf. Rohverdienst haben. Kleinhändler und Großhändler verdienen also etwa den gleichen Betrag an jeder Gans, nämlich etwa 20 Pf.; beim letzteren steigt gewöhnlich der Verdienst etwas darüber. Es könnte scheinen, daß bei der relativ großen Zahl Gänsen, die jeder Händler während einer Handelsfaison vertreibt, das Einkommen eine ziemliche Höhe erreichen müsse. Ihr Rohverdienst an einer

Wagenladung schwankt etwa zwischen 240 und 300 Mk. Ein Kleinhändler zieht aus einer Herde mittlerer Stärke etwa 40—50 Mk. Rohverdienst. Für den Großhändler bilden 240 Mark das Minimum, wenn er nicht zusehen will.

Die Unkosten, die die Händler haben, sind hohe. Für den Großhändler fällt vor allen Dingen die Fracht für die Wagenladung Gänse ins Gewicht. Sie schwankt, je nach der Gegend wohin die Beförderung in Sachsen geschieht, im allgemeinen zwischen 220 und 260 Mk.; Wagen, die nach der Zwitauer Gegend laufen, kosten sogar gegen 290 Mk. Fracht; doch enthalten diese Ladungen in der Regel gegen 1400 Stück Tiere. Nehmen wir einen mittleren Frachtsatz von etwa 240 Mk. an, so verbleiben dem Großhändler von seinem Rohverdienst etwa noch 40 bis höchstens 60 Mk. Davon hat er, sofern er nicht in Compagnie handelt und der Rest geteilt wird, meist noch eine Hilfsperson zu bezahlen, die pro Woche 8 bis 10 Mk. und freie Station erhält. Ein Großhändler, der den Handel allein betreibt, d. h. nicht in Compagnie, ladet in einer Woche höchstens drei Wagen aus; in manchen vielleicht nur zwei. Sein Gesamtverdienst — von dem er aber noch den Lohn des Gehilfen, dessen Lebensunterhalt und den feinigten bestreiten muß — beträgt also etwa 100—150 Mk. Sein Reinverdienst an einer Ladung schwankt höchstens zwischen 50 und 90 Mk. Dabei muß das Geschäft aber ohne jeden Zwischenfall, ohne jeden Verlust ablaufen. Dies geschieht nur in den seltensten Fällen. Wenn der Großhändler die Tiere einen, oder auch nur einen halben Tag zu füttern gezwungen ist und nicht sofort den Kleinhändlern die Gänse zum Vertrieb übergeben kann, sinkt sein Reinverdienst auf ein Minimum. Sind die Tiere vom Transport sehr ermattet, so kaufen die Kleinhändler vorläufig noch keine, da sie fürchten müssen, daß einige beim Treiben der Mattigkeit erliegen. Damit die Gänse sich nun erholen, schüttet der Großhändler einige Centner Hafer aus. Bei 1200 Stück reichen drei oder vier Centner nicht lange zur Fütterung. Die Unkosten, die dadurch entstehen, betragen allein etwa 25 bis 35 Mark. Wie erst, wenn der Händler einige Hundert Gänse längere Zeit füttern muß, oder gar, wenn eine größere Anzahl Tiere während des Transportes gestorben ist. Dann wird der Verdienst für den Großhändler vollkommen illusorisch, oftmals muß er zusehen, was er an früheren Wagenladungen verdient hat.

Ähnlich geht es auch dem Kleinhändler. Selbst wenn er die Tiere am Tage auf Stoppelfelder austreiben kann, muß er sie doch nebenher auch füttern. Ein Händler gab die Futterkosten für eine Gans pro Tag auf 5 Pf. an und für eine mittlere Herde, sofern sie in 4 Tagen vertrieben

ist, auf 17 bis 20 Mk. Auch der Kleinhändler hat einen Treiber bei sich, der 7 bis 10 Mk. pro Woche und freie Station erhält. Der Händler nimmt oft seine Frau oder ein anderes Familienglied als Treiber mit. — Die Unkosten beim Vertrieb von Gänsen haben auch nach Inkrafttreten des Gesetzes über die Sonntagsruhe wesentliche Erhöhung gefunden. Gerade an Sonntagen wurden früher viele Gänse verkauft; besonders in jenen Orten, die von einer Bevölkerung bewohnt sind, die in Fabriken thätig ist, aber nebenbei noch ein Stückchen Land besitzt und neben anderem Kleinvieh auch einige Gänse aufzufüttern im Stande ist. Wochentags sind die Arbeiter vielfach nicht anzutreffen. Der Sonntag bildete daher in solchen Gegenden den besten Handelstag; vielfach auch bei rein bäuerlicher Bevölkerung, die wochentags auf dem Felde beschäftigt, ebenfalls am Sonntag am besten im Dorfe anzutreffen war. Heute dagegen müssen die Tiere am Sonntag gefüttert werden, was für die Sakunger natürlich bedeutende Unkosten mit sich bringt. Soviel ist sicher, daß der Kleinhändler mehr als 40 Mk. an einer Herde Rohverdienst erzielen muß, wenn er überhaupt zu einem Reinerdienst gelangen will.

Das wirkliche Reineinkommen, das die Händler aus dem Gänsehandel ziehen, ist daher nicht sehr beträchtlich. Wenigstens steht es nicht im Verhältnis zu dem mit dem Handel verbundenen Risiko und zu der Mühe, die der Vertrieb verursacht. Bei der Anbringung des Gesuches um Erteilung eines Wandergewerbebescheines oder eines Gewerbebescheines beim Gemeindevorstand wird ein Protokoll aufgenommen, das unter anderem auch die Frage enthält: Reinertrag des Gewerbebetriebes im letzten Jahre, nach Abzug der Auslagen für Beschaffung der Waren, Spezen und Reisekosten. Oftmals hat der Verfasser der Abfassung eines solchen Protokolls beigewohnt. So wenig Bedeutung vielleicht gerade den Antworten dieser Frage beizulegen ist¹, da die Händler allesamt gar keine Buchführung treiben und keinen genauen Überblick über den Reinertrag ihres Handelsbetriebes haben,

¹ Die nachfolgenden Schätzungen haben natürlich nur geringen Wert. Denn wie soll ein Händler wissen, was er vor Jahresfrist Reinertrag erzielt hat! Die Angaben dürften wohl alle zu niedrig sein; schon die Furcht, hohe Gewerbesteuer zahlen zu müssen, veranlaßt die Händler, niedrige Angaben zu machen. Ein Beispiel erläutere den Wert jener Reinertrags-Schätzungen. Ein Händler, der ebenfalls ein Gesuch um Erteilung eines Gewerbebescheines anbrachte, wurde nach dem Reinertrag des Gänsehandels im Vorjahre gefragt. Erstaunt antwortete er: Wer soll das wissen! Ich weiß es nicht. Darauf fragte er den Gemeindevorstand: Was geben denn wohl die anderen an. Wir können ja daselbe in das Protokoll setzen. Es kommt ja wohl nicht so genau darauf an.

so war es doch auffallend, wie fast alle nach dem Reinertrag befragt, stets zu klagen anfangen und von den durch ungünstige Witterungsverhältnisse hervorgerufenen Verlusten und Schäden zu erzählen begannen. Manche schätzten den Reinertrag ihres Gewerbebetriebes während der Gänsehandelszeit — also etwa während eines Vierteljahres — auf 40 bis 50 Mk.; einige nur auf 30 Mk., andere wieder auf 60 bis 70; die höchste Schätzung war 80 Mk. Die meisten sind froh, wenn sie von dem Reinertrag die Schulden, die sie beim Krämer, beim Fleischer, beim Bäcker, beim Schuhmacher oder sonst wo haben, begleichen können.

Es wäre schließlich noch der Konkurrenzverhältnisse zu gedenken. Sie sind eigentlich keine ungünstigen; vor allen Dingen nicht so ungünstig wie in den anderen Handelszweigen. Besonders hervorzuheben als Konkurrenten sind die Sebastiansberger, die wir schon oben erwähnt haben. Sie treiben selten weniger als 350 Stück Gänse; man trifft zuweilen sogar Herden von 500 bis 600 Stück. Es sind böhmische Gänse, die — weil kräftiger — größere Strapazen aushalten können und daher ein bis zwei Wochen getrieben werden können. Neben den Sebastiansbergern vertreiben auch noch andere Böhmen und Galizier in Sachsen Federvieh im Umherziehen. Im Jahre 1888 hatten von sämtlichen in Sachsen umherziehenden Gänsehändlern

		ihre Heimat in ¹ :	absolut	in Prozenten sämtlicher Händler	
Sachsen	{	Satzung	116	43,8	} = 46,1
		anderen sächsischen Orten	6	2,3	
Böhmen	{	Sebastiansberg	38	14,3	} = 53,9
		anderen böhmischen Orten ²	105	39,6	
		Zusammen	265	100,0	

Wie groß der Umfang des Handelsbetriebes der Böhmen ist, entzieht sich genauer Berechnung. Numerisch bildeten die böhmischen Gänsehändler im Jahre 1888 die Mehrzahl, ob dies aber auch hinsichtlich der Zahl der verkauften Gänse der Fall war, ist sehr zweifelhaft. Jetzt übersteigt die Zahl der Satzunger Gänsehändler sicherlich die der Böhmen. Haben

¹ Statistik des Gewerbebetriebes im Umherziehen a. a. S. 18 ff.

² Es ist aus der Statistik nicht zu ermitteln, welchen Orten diese Händler entstammen. Soviel ist nur ersichtlich, daß es nicht einige wenige, sondern eine größere Reihe von Orten sind. Kein Ort dürfte unter ihnen sein, der soviel Händler stellt wie Sebastiansberg, da er dann besonders aufgeführt wäre.

doch im Jahre 1896 mehr Szunger mit Federvieh gehandelt, als im Jahre 1888 in ganz Sachsen Personen Gänse im Umherziehen vertreiben konnten. Bei den böhmischen Händlern hat die Entwicklung des Handels bei weitem nicht Schritt gehalten mit der unseres Gänsehandels. Im Gegenteil, der Handel der Sebastiansberger ist eher zurückgegangen, als daß er zugenommen hätte.

Fühlbarer fast als die Konkurrenz der böhmischen Händler ist die, welche die Szunger untereinander sich bereiten. Kommen zwei Kleinhändler in derselben Gegend mit ihren Herden zusammen, so möchte jeder natürlich den größten Absatz erzielen und Unterbietungen finden dann statt. Hat ein Händler etwa nur kurze Zeit vor Eintreffen eines anderen denselben Ort besucht, so findet der letztere natürlich nur noch ganz geringe oder gar keine Nachfrage. Es bleibt ihm nichts anderes übrig, als schnell den Weg auszukundschaften, den sein Vorgänger eingeschlagen hat, um ihn zu meiden und nicht noch öfters Ortschaften zu besuchen, wo der Bedarf nach Gänsen gedeckt ist.

Ganz andere, bedeutendere Gefahren als seitens mitkonkurrierender Gänsehändler drohen unseren Szungern, wie überhaupt allen Federviehhändlern, von seiten der Landwirte, besonders der Großgrundbesitzer. Es handelt sich hierbei um Bestrebungen, die, wenn sie ihr Ziel vollkommen erreichen, den Gänsehandel in seiner jetzigen Gestaltung und Organisation ganz und gar unmöglich machen. Bei der Bedeutung, die dieser Handel für den Erwerb unserer Dorfbewohner hat, ist es klar, daß dann eine große Zahl von ihnen mit ihren Familien für mehr als ein Viertel des Jahres vollkommen erwerbs- und brotlos wird.

Eine Petition des Bundes der Landwirte an den Reichskanzler vom 18. Dezember 1896 verlangt „die vollständige Sperrung der Grenzen, insbesondere gegen die Geflügeleinfuhr aus Rußland“. Einige Exemplare der Petition nebst Begründung — seiner Zeit mehreren agrarfreundlichen Zeitungen als Beilage beigegeben — kamen auch nach Szung und wurden natürlich Gegenstand eifriger Besprechung. Manch derbes Urteil fällten die Händler über den Zweck dieser Bestrebungen, umsomehr, als sie einsahen, daß diese im Stande seien, den ganzen Erwerbszweig zu untergraben.

Die Begründung sucht die Notwendigkeit eines totalen Verbotes der russischen Geflügeleinfuhr zu beweisen, durch den Hinweis auf die unter dem Geflügel stark auftretende Geflügelcholera, wodurch einheimisches Federvieh angesteckt werde.

Die Szunger Händler erklärten durchgehends, es sei ihnen niemals unter ihren Gänsen ein Fall der Geflügelcholera vorgekommen. Nun darf

freilich angenommen werden, daß die in der Begründung angezogene amtliche Erhebung authentischer ist. Danach sollen in 20 Amtsbezirken des Oberbruchs von 353 355 Stück eingeführter Gänse¹ in kürzester Frist 22 601 Stück an Geflügelcholera krepirt sein. Es kann aber wohl billig bezweifelt werden, ob in der That alle diese Tiere an Geflügelcholera gestorben sind oder ob nicht etwa ein Teil der Gänse den Strapazen des Transportes erlegen ist. Ob eine Verfeuchung von 6,4 Prozent der nach dem Oberbruch eingeführten Tiere die „vitalen Interessen des ganzen deutschen Landwirtschaftsgewerbes“ zu schädigen im stande sei, bleibe außerdem dahingestellt. Zudem müßte vielleicht erst noch bewiesen werden, ob hier nicht eine Ansteckung seitens anderer Tiere vorlag, oder ob nicht vorübergehende anormale Verhältnisse mitspielten. Für solche Fälle ist nach dem jetzigen Stande unserer Gewerbeordnung genügend Vorforge getroffen. Die letzte Novelle — am 1. Januar 1897 in Kraft getreten — hat in § 56 b Absatz 3 den Landesregierungen das Recht gegeben, außer den Handel mit Rindvieh, Schweinen, Schafen und Ziegen auch den mit Geflügel im Umherziehen Beschränkungen zu unterwerfen oder zur Abwehr oder Unterdrückung von Seuchen auf bestimmte Dauer zu unterlagen. Jedenfalls ist damit ein gänzlich Verbot der Einfuhr für alle Zeit unnötig gemacht.

Die Zukunft des Gänsehandels der Saßunger hängt thatsächlich ab von dem Erfolge, den diese Bestrebungen haben; ein Verbot der Einfuhr russischer Gänse würde mit einem Male diesen Wanderhandel vernichten. Mit der Fortdauer des jetzigen Zustandes unserer Gesetzgebung über den Import russischen Federviehes ist auch unseren Gänsehändlern ihr Erwerb gesichert.

F. Die Handelsleute auf ihren Reisen. — Handelskosten.

Fast alle Saßunger Handelsleute begeben sich von Reitzenhain aus mit der Bahn nach dem Ort, den sie als Ausgangspunkt ihrer Handelsreise gewählt haben. Nur wenige fahren vom nahen Steinbach ab und ebenfalls nur wenige beginnen bereits in der nächsten Umgebung ihren Handelsbetrieb zu eröffnen. Die Fahrt geschieht fast ausschließlich in vierter Klasse. Besondere Transportmittel haben nur ganz wenig Saßunger. Mit Pferd und Wagen betreibt nur der eine Wollwarenhändler, dessen Geschäftsbetrieb wir oben besonders erwähnt haben, den Hausierhandel. Fast alle anderen tragen die Textilwaren und die Bettfedern und Spigen auf dem Rücken, in Kästen oder Körben. Einige haben zwar auch noch Schubkarren

¹ Die Begründung giebt nicht an, in welcher Zeitdauer diese Einfuhr stattfand.

als Transportmittel. Die einen wechseln täglich oder doch in ganz kurzen Zwischenräumen den Aufenthaltsort, während andere für längere Zeit ein festes Standquartier sich suchen. Die ersteren besuchen das platte Land und die Kleinstädte, die letzteren haben ihr Absatzgebiet in den Groß- und Mittelstädten. Wir finden daher besonders in Leipzig, Dresden, Chemnitz, Plauen, Zwickau, Glauchau, Werchau und noch in manchen anderen sächsischen Städten Händler und Händlerinnen, die lange Zeit sich in ihnen aufhalten und in einem Gast- oder Logierhaus ihre Quartiere aufschlagen. Sie speichern in dem Raum, wo sie wohnen, einige Warenvorräte auf und besuchen nun sowohl die Kunden in der betreffenden Stadt, als auch die, welche in der näheren Umgebung wohnen. So fahren die in Leipzig mit Spitzen, Textilwaren und Bettfedern hausierenden Sazunger zuweilen auch nach Wurzen, Raunhof, Grimma, Taucha, Zwenkau, bleiben dort ein oder auch mehrere Tage und kehren sodann zu ihren Quartieren in Leipzig zurück.

Der von einem festen Standort aus betriebene Gewerbebetrieb im Umherziehen ist nicht ohne Vorteil. Vor allen Dingen pflegen bei längerem Aufenthalt in einem Gasthaus die Spesen relativ niedriger zu sein. In Leipzig bleiben einzelne Hausierer vier, sogar sechs Monate des Jahres, um hier mit Spitzen und Textilwaren zu handeln. Die übrige Zeit des Jahres verteilt sich auf den Gänsehandel und auf die Wochen, wo sie zu Hause bei den Ihrigen weilen. Zu dem Vorteil des wohlfeileren Nachtquartiers kommt noch ein anderer. Bei diesen Händlern bildet sich nämlich viel eher ein fester Kundenkreis als bei jenen, die heute hier, morgen dort ihre Waren anbieten und vielleicht erst in zwei oder drei Monaten ihre Reiseroute von neuem beginnen. Die Kunden können regelmäßiger und öfter von jenen als von diesen besucht werden. Es kommt sogar vor, daß die Kunden den Hausierer im Gasthaus aufsuchen und dort ihren Bedarf decken, da sie wissen, daß er hier einige Vorräte besitzt. Aber auch die Mehrzahl der stetig umherziehenden Handelsleute besitzt einen Kundenkreis, nur daß sie diesen nicht so oft und nicht so regelmäßig besuchen können wie die vorigen.

Die Nachtquartiere der Sazunger sind fast ausschließlich Gast- und Logierhäuser. Nie oder doch nur in den allerfeltesten Fällen kommt das Übernachten in Herbergen und das Wohnen bei Privaten vor. In früheren Zeiten wurden öfters Herbergen besucht und besonders aus jener Zeit, wo viele Sazunger mit Schuhnägeln im Umherziehen handelten, führte man Kaffee, Brot und Fett in einer Blechschachtel mit sich und nahm mit den ärmlichsten und primitivsten, weil billigsten, Nachtlagern fürlieb. Abendessen

und Morgenkaffee bereitete man sich selbst und damals — also etwa in den 40er Jahren — mochte auf die Szäunger bis zu einem gewissen Grade das zutreffen, was noch in den 70er Jahren gelegentlich einer Beratung über die Gewerbeordnung ein Abgeordneter im Reichstag sagte¹: „Wer auf dem Lande bekannt ist, der weiß sehr wohl, daß eine Klasse von armen Hausierern im Frühjahr, Sommer und Herbst womöglich die Scheunen aufsucht, um daselbst zu übernachten; da legen sie sich hinein und halten ihr Morgen- und Nachtmahl mit dem mitgebrachten Brot und rauchen Tabak dazu“. An dieser Schilderung trifft eins auch heute noch für unsere Händler zu. Es dürfte wohl wenig geben, die auf ihren Reisen nicht von ihrer Tabakspfeife begleitet würden, ohne die der Szäunger — wie die meisten Gebirgler — nicht recht zu denken ist.

Die Höhe der Reisespesen richtet sich freilich ganz nach dem individuellen Bedarf. Sie ist bei den Männern und den Frauen ganz verschieden. Die Frau ist schon an und für sich genügsamer, ihre Spesen daher niedriger. Der Händler pflegt die Abendstunden meist da zu verbringen, wo er zu übernachten gedenkt. Da es in der Regel ein mit einer Gastwirtschaft verbundenes Logierhaus ist, ist er genötigt, zum Abend in der Gaststube zu verkehren und zu verkehren. Anders die Händlerin. Kehrt sie regelmäßig auf ihren Handelsreisen in einem bestimmten Gasthause des Ortes ein, so ist sie durch den öftmaligen Besuch dem Besitzer natürlich wohl bekannt. Sie verbringt die Abende meist gar nicht in der Gaststube, sondern geht zur Wirtsfrau, ja manche Händlerinnen versicherten, daß sie sich öftmals in der Küche bethätigen, kleine Dienstleistungen verrichten und so nicht nur nichts zu verkehren brauchen, sondern sogar öftmals noch das Abendessen oder ein kleines Entgelt sich verdienen.

Die Höhe der Spesen ist auch verschieden, je nachdem ein Händler auf dem Lande oder in der Stadt seinen Gewerbebetrieb im Umherziehen ausübt. Leider war es unmöglich, einige Handelsleute zu finden, die einige Zeit lang ihre Spesen genau gebucht hätten. Dann wäre es wohl möglich gewesen, einen Überblick zu gewinnen über die Höhe und über die Verschiedenheit der Reiseunkosten bei mehreren Händlern. Die Unterhaltskosten sind im Winter und im Sommer verschieden hoch. Höher, und zwar nicht unbeträchtlich, sind sie im Winter. Die Zeit, während der der Händler im Winter hausieren kann, ist außerordentlich kurz. Vor 9 Uhr morgens kann er nicht beginnen, während des Mittags muß er ebenfalls ein bis zwei Stunden mit Hausieren aussetzen und so bleibt ihm für den Nachmittag

¹ E. Jacobi, Der Gewerbebetrieb im Umherziehen. Berlin 1878. S. 67.

höchstens die Zeit von 2 bis 5 oder 6 Uhr übrig. Alle andere Zeit muß er in Wirtshäusern resp. in seinem Logierhause verbringen, denn wo sollte er sich sonst im Winter aufhalten. Will er im Gasthaus nichts verzehren, so ist er gezwungen, in sein Zimmer — oftmals vielleicht nur eine Kammer und gar nicht heizbar — sich zu begeben. Läßt er heizen, so entstehen ihm wieder Unkosten; geht er in die Gaststube, so muß er wohl oder übel etwas verzehren, also wiederum Ausgaben. So kann es denn vorkommen, daß er an manchen Tagen im Winter mehr für Zehrung ausgiebt, als er verdient, ja als er umgekehrt hat. Zu alledem kommt hinzu, daß auch die heimische Haushaltung von seinem Verdienst zu unterhalten ist.

Zu den Handelspesen überhaupt wäre schließlich auch noch die von den Handelsleuten zu entrichtende Steuer für den Gewerbebetrieb im Umherziehen zu zählen. Wir haben dafür aus dem Gewerbecheinregister einschlägiges Material. Im Jahre 1875 zahlten alle Händler je 6 Mark Steuern¹. Das mit dem Jahre 1879 in Kraft getretene Gesetz, die Besteuerung des Gewerbebetriebes im Umherziehen betr., erhöhte die Steuer beträchtlich. Nachstehende Tabelle zeigt, wieviel seit 1880—1894 im Durchschnitt jede Handelsperson Steuer zahlte und in welchem Verhältnis die Erträge der Steuer vom Gewerbebetriebe im Umherziehen stehen zu dem Ertrage der ganzen Amtshauptmannschaft Marienberg, der Kreishauptmannschaft Zwickau und des Königreichs².

(Siehe die Tabellen 13 und 14 auf S. 112.)

Die durchschnittlichen Leistungen fallen in ihrer Höhe von 1880 bis mit 1885 und zwar sowohl bei den Händlern wie bei den Händlerinnen. Dann steigen und fallen sie in unregelmäßiger Weise. Bei den Händlern sind die Schwankungen nicht groß. Der höchste Betrag fiel in das Jahr 1888 mit 26,1 Mk., der niedrigste wurde mit 19,1 Mk. geleistet. Bei den Frauen dagegen unterliegen die Steuerleistungen beträchtlichen Schwankungen. Das Anfangsjahr unserer Reihe zeigt auch den höchsten Steuerbetrag; der geringste ward mit 9,8 Mk. für 1891 ermittelt. Der Minimalbetrag ist also fast nur die Hälfte von der Maximalleistung. Und während 1880 die Steuerleistung der Frauen der der Männer nur wenig nachstand, verhielten sich beide im Jahre 1894 wie 1 : 2,1. Von dem in der ganzen Amtshauptmannschaft Marienberg aufgebrauchten Steuerbetrage für den Gewerbe-

¹ Entnommen den Abschriften der damals ausgegebenen Wandergewerbecheine. Gemeindegarchiv Sächung.

² Die absoluten Vergleichszahlen sind entnommen dem Statistischen Jahrbuch für das Königreich Sachsen. Jahrgänge 1882—1897.

Tabelle 13.

Durchschnittliche Steuerleistung der Saßunger Handelsleute.

Jahr	Durchschnittliche Steuerleistung			Die Gesamtsteuerleistung Saßungs bildete ... Prozente des Steuerertrags		
	eines Händlers Mt.	einer Händlerin Mt.	einer Handelsperson überhaupt Mt.	der Amtshpt. Marien= berg	der Kreisshpt. Zwickau	des Königreichs Sachsen
1880	22,2	18,6	21,5	49,7	2,9	1,1
1881	21,1	18,4	20,5	57,0	3,2	1,4
1882	20,9	17,1	20,0	52,2	3,2	1,4
1883	20,0	15,9	18,9	52,6	3,2	1,4
1884	19,7	13,8	18,2	58,6	4,1	1,8
1885	19,1	13,7	17,7	53,0	3,5	1,5
1886	23,7	15,9	21,8	56,0	4,0	1,8
1887	25,5	14,5	23,1	58,8	4,2	1,9
1888	26,1	14,2	23,5	58,4	4,8	1,9
1889	23,1	11,1	20,4	58,3	4,4	1,8
1890	22,6	11,0	20,4	58,4	4,6	2,0
1891	22,7	9,8	19,8	61,1	4,6	1,9
1892	23,8	10,7	21,1	67,9	5,7	2,4
1893	23,6	9,9	20,7	65,6	5,3	2,3
1894	25,1	11,6	21,6	56,3	4,9	2,1

betrieb im Umherziehen bildeten die Saßunger durchgängig die Hälfte bis zu zwei Drittel. Man kann daraus ersehen, welche besondere Stellung der

Tabelle 14.

Verteilung der Steuerpflichtigen auf die Steuerklassen.

in	im Jahre	Es entfielen von je 100 Steuerfestsetzungen für den P. i. U. auf Steuerfäße im Betrage von .. Mt.									überhaupt
		0	2	5	10	20	30	40	50	auf andere Steuerfäße	
Saßung . . .	1880	—	—	0,5	9,5	71,5	13,2	3,7	1,6	—	100,0
Saßung . . .	1883	—	—	0,5	23,4	67,5	4,6	3,5	0,5	—	100,0
Königr. Sachsen	1883 ¹	2,0	3,8	8,8	24,5	26,2	14,0	3,5	14,8	2,4	100,0
Saßung . . .	1888	—	0,5	1,3	13,9	33,2	44,7	3,2	3,2	—	100,0
Königr. Sachsen	1888 ¹	3,9	6,3	11,6	23,2	23,1	12,6	2,6	14,5	2,2	100,0
Saßung . . .	1891	—	1,8	5,0	21,6	41,9	22,5	5,9	1,3	—	100,0
Saßung . . .	1894	—	2,4	3,4	18,9	31,9	36,2	4,8	2,4	—	100,0

¹ Statistik des Gewerbebetriebes im Umherziehen, Handels- und Gewerbekammer Dresden. S. 7.

Ort in Bezug auf diesen Erwerbszweig einnimmt, gegenüber allen übrigen Ortschaften der Amtshauptmannschaft. Im Vergleich mit den Erträgen in der Kreishauptmannschaft Zwickau und im ganzen Königreich treten die Steuerergebnisse Sazungs freilich zurück. Über die Verteilung der Steuerpflichtigen auf die verschiedenen Steuerklassen giebt vorstehende Übersicht Auskunft.

Es fällt auf, daß die Steuerfäße bis zu 20 Mk. relativ schwächer vertreten sind in den letzten Jahren der Beobachtungsperiode als früher, und wie dafür die Steuerklasse zu 30 Mk. stark gewonnen hat. Wir bemerken, daß im Königreich Steuerbeträge zu 2, 5 und 10 Mk. relativ viel öfter ausgeworfen werden als in Sazung; feltener dagegen die zu 20 und 30 Mk. Ganz bedeutend stärker ist in ganz Sachsen die Klasse zu 50 Mk. belastet als in unserem Dorfe.

4. Der Hausierhandel in socialer Beziehung.

A. Zahl, Geschlecht und Stellung der Handelsleute in ihrem Berufe.

Im folgenden wird es sich nicht darum handeln können, einzig und allein den Hausierhandel in socialer Beziehung zu untersuchen. Wir werden hier und da auch auf die sociale Stellung und Lage des Theiles der Dorfbewölkerung eingehen müssen, der anderen Erwerbszweigen als dem Wanderhandel nachgeht; schließlich werden wir auch öfters gezwungen sein, die Gesamtbevölkerung unseren Betrachtungen zu Grunde zu legen. Denn wir müssen immer danach streben, den Hausierer bei Beurteilung seiner socialen Lage nicht herauszureißen aus seiner Umgebung und aus den wirtschaftlichen Verhältnissen des ganzen Dorfes, die ihn notwendiger Weise zum Hausierhandel treiben. Was die statistische Seite der Betrachtung betrifft, so sei hier nur allgemein erwähnt, daß die Quellen, aus denen das Material fließt, sehr verschiedenartiger Natur sind und theils in dem Material der Berufszählung vom 14. Juni 1895, theils in handschriftlichen Quellen des Königl. Sächsl. Stat. Bureau's, theils in den Gewerbescheinregistern der Kreissteuerbehörde, in den Gewerbescheinregistern und Steuerkatastern der Bezirkssteuerbehörde, in den verschiedenen Akten des Saßunger Gemeindeamts, der Pfarre und endlich in privaten Erhebungen zu suchen sind.

Bei der Darstellung des Zustandes der verschiedenen Handelszweige haben wir wohl untersucht, wie im Laufe der letzten zwanzig Jahre die Zahl der mit den betreffenden Waren Handelnden sich bewegt hat. Wir haben aber dadurch keinen Überblick gewinnen können über die Zu- oder Abnahme der Händler überhaupt, da, wie gezeigt, jeder Händler mehrere Waren in seinem Betriebe führt, also so oft auftritt, soviel Handelsartikel er besitzt. Über die Zahl der Handelsbetriebe erhalten wir aus den Ge-

werbeschein-, resp. aus den Wandergewerbescheinregistern Aufschluß. Die Aufschreibungen sind absolut genau, da sie die Grundlage bei Erhebung der Steuer für den Gewerbebetrieb im Umherziehen bilden. Die Auszählung der betr. Register ergab folgende Tabelle.

Tabelle 15.

Zahl der selbständigen Handelsleute in den Jahren
1875—1896.

(Auf Grund der Wandergewerbescheinregister¹.)

Jahr	Männer	Frauen	Zusammen	Jahr	Männer	Frauen	Zusammen
1875	173	19	192	1888	181	50	231
1878	201	43	244	1889	182	54	236
1880	153	39	192	1890	192	49	241
1881	170	43	213	1891	179	52	231
1882	143	47	190	1892	211	54	265
1883	147	52	199	1893	194	51	245
1884	182	64	246	1894	158	58	216
1885	167	57	224	1895	171	55	226
1886	160	46	206	1896	?	?	218
1887	173	48	221				

In den letzten Jahren kommt noch eine größere Zahl solcher Personen hinzu, die nur Gewerbescheine gelöst haben. Es sind ausschließlich Säugler, die den Wanderhandel als Nebenberuf betreiben. Auch unter den in der obigen Tabelle aufgeführten Händlern mögen sich einige wenige befinden, die im Hauptberuf irgend einem anderen Erwerbszweige obliegen und nur nebenberuflich hausieren. Im allgemeinen aber kann man sagen, daß alle, welche einen Wandergewerbeschein besitzen, im Hauptberuf Händler sind. Es wurden Gewerbescheine — fast ausschließlich für den Gänsehandel — ausgestellt:

im Jahre	für Männer	für Frauen	zusammen
1894	55	3	58
1895	67	5	72
1896	?	?	51

¹ Für die Jahre 1875 und 1878 sind Abschriften der damals ausgegebenen Wandergewerbescheine benutzt worden. Sie fanden sich im Archiv des Säugler Gemeindeamtes.

Mithin gab es selbständige Handelsleute:

im Jahre	Männer	Frauen	zusammen
1894	213	61	274
1895	238	60	298
1896	?	?	269 ¹

Sehen wir die Zahl der Händler, der Händlerinnen und der Handelsleute überhaupt des Jahres 1875 gleich je 100, so betrug die Zahl der

im Jahre	haufierenden		Handelsleute überhaupt
	Männer	Frauen	
1880	88	205	100
1885	97	300	117
1890	111	258	126
1895	a 99	289	118
	b 138	316	155

Verglichen mit dem Stande der Händlerzahl im Anfangsjahr betrug die Zu- (+) oder Abnahme (—)

im Jahrzehnt	bei den		
	Männern	Frauen	zusammen
1875—1880	— 20	+ 20	0
1880—1885	+ 14	+ 18	+ 32
1885—1890	+ 25	— 8	+ 17
1890—1895	a — 21	+ 6	— 15
	b + 46	+ 11	+ 57

Wir erkennen, daß die Zahl der männlichen Hausierer im Laufe der Jahre 1875 bis 1895 mancherlei Schwankungen unterworfen gewesen ist. Nehmen wir die Zahl von 1875 als Vergleichszahl an, so sehen wir, daß die Händlerzahl fast bis zum Ende der achtziger Jahre niedriger war und eigentlich nur 1878 stark darüber hinaus ging. Auch in den Jahren dieses Jahrzehnts sind — mit Ausnahme des Jahres 1892 — keine bedeutenden Steigerungen eingetreten. Anders dagegen bei der Bewegung der Zahl der Hausiererinnen. Gehen wir hierbei noch weiter zurück als in unserer Tabelle, so finden wir 1849 nur eine Händlerin; 1861 treten aber

¹ Wir werden im folgenden die Zahl der Händler für die Jahre 1894, 1895 und 1896 zuweilen unterscheiden, je nachdem die Zahl der mit Gewerbebescheinigen versehenen Händler einbezogen ist oder nicht. Die in der Tabelle 15 gegebenen Zahlen, wo sie also nicht zugezählt sind, bezeichnen wir mit a, die sonst gegebenen Gesamtzahlen mit b.

bereits 40 auf. Bis 1875 hat mithin ein Rückschlag stattgefunden, dem dann wieder ein Steigen folgt, das in der Mitte der achtziger Jahre den Höhepunkt findet und seitdem in geringen Schwankungen bald auf, bald nieder geht.

Während die Gesamtzahl der Handelsleute 1875 kaum 200 erreichte, hat sie sich in den Folgejahren fast regelmäßig darüber bewegt und ist zuweilen weit darüber hinausgestiegen. Bei Zuzählung derer, die nur einen Gewerbeschein besitzen, hat sie im Jahre 1895 fast 300 erreicht und steht somit 55 % höher als im Anfangsjahre unserer Beobachtungsreihe. Als Ergebnis finden wir: Die Zahl der Händler hat sich seit 1875 — oder auch seit dem Jahre 1849, in dem es 165 Hausierer gab — bis vor einigen Jahren nicht wesentlich verändert; erst in den letzten Jahren hat der Gänsehandel eine nicht unbeträchtliche Steigerung der Zahl hervorgerufen. Doch sind dies fast ausschließlich im Nebenberuf als Wanderhändler thätige Personen. Die Zahl der Hausiererinnen ist stark gewachsen und dadurch ist auch eine Steigerung der Gesamtzahl der Handelsleute hervorgerufen.

Besonders auffallend ist der Rückgang der Handelsbetriebe von 1878 auf 1880. In dieser Zeit (im Jahre 1879) trat das Gesetz über die Besteuerung des Gewerbebetriebes im Umherziehen in Kraft, das bedeutend höhere Steuerfäße einführte als vorher in Anwendung kamen. Der Rückgang der Zahl der Sächunger Wandergewerbetreibenden ist bedeutend stärker als der Einfluß, den das Gesetz auf die Zahl der im ganzen Königreiche zugelassenen Wanderhändler ausübte. Während die Sächunger Handelsbetriebe von 1878—1880 um 22,5 % zurückgingen, fiel die Zahl der im Königreiche ausgegebenen Wandergewerbescheine nur um 12,3 %¹.

Gehen wir auf das Verhältnis der Geschlechter ein, so finden wir, daß im Jahre 1849 — in dem es 165 Hausierer und 1 Händlerin gab — der Wanderhandel als Erwerbszweig für die Frauen keine Bedeutung besaß. Es ist aber doch sehr fraglich, ob nicht damals und auch schon in früheren Zeiten die Bethätigung der Frau im Hausierhandel eine stärkere war, als diese Zahlen uns angeben und ob nicht etwa nur der Zeitpunkt der Erhebung im Jahre 1849 ein für die Erkennung gerade dieser Verhältnisse ungünstiger war. Von der Gesamtzahl der selbständigen Handelsleute waren weiblichen Geschlechtes:

¹ Statistik des Gewerbebetriebes im Umherziehen im Königr. Sachsen während der Jahre 1883—1888. S. 6.

im Jahre	%	im Jahre	%
1861	16,6	1888	21,6
1875	9,9	1889	22,9
1878	17,6	1890	20,3
1880	20,3	1891	22,5
1881	20,1	1892	20,4
1882	24,7	1893	20,8
1883	26,1	1894	a 26,9
1884	26,0		b 22,3
1885	25,4	1895	a 24,3
1886	22,3		b 20,1
1887	21,7		

Wir bemerken von 1875 bis zur Mitte der achtziger Jahre ein fast stetiges Steigen des Prozentfußes, dem dann wieder ein kleiner Rückgang folgt. Bei Zugrundelegung nur derer, die einen Wanderschein besitzen — also in der Hauptsache der im Hauptberuf als Hausierer thätigen Personen — ist in den letzten Jahren wieder ein Aufschwellen des Prozentfußes zu verspüren. Die Entwicklung, welche dahin geführt hat, daß heute ein Viertel der Handelsleute Frauen sind und 1875 nur ein Zehntel, ist freilich nicht freudig zu begrüßen, denn manchen Familien wird so für eine lange Zeit im Jahre die Mutter genommen. Der Rückgang der Klöppelei war das Hauptmoment, daß die erwerbslos gewordenen oder doch vollkommen ungenügend bezahlten Personen dem Wanderhandel sich zuwandten. Sie konnten den früher ziemlich hohen Verdienst, den sie sich durch Klöppeln erwarben, nicht missen, wenn sie nicht noch weiter in ihrer Lebenshaltung sinken wollten. Andererseits bot sich ihnen aber auch kein anderer Beruf als der Wanderhandel, dem sie nachgehen konnten. Zwar kam die Gornäherei mehr und mehr in Aufnahme, ward aber zumeist doch nur von den Mädchen betrieben, da ihre Erlernung den Frauen vielfach zu schwer schien. Insofern also der Hausierhandel einem Teil der weiblichen Bevölkerung die Möglichkeit gab, sich auch weiterhin die Mittel zur eigenen und der Angehörigen Existenzhaltung zu verschaffen, wird man das Eindringen der Frauen in den Hausierhandel kaum bedauern können, da nur hierdurch ein Rückgang der Lebenshaltung verhütet worden ist.

Wir haben bisher nur die Bewegung der Zahl der selbständigen Händler untersucht, ohne der unselbständigen Hilfspersonen zu gedenken. Es erscheint vielleicht als ein Widerspruch, wenn wir oben ausführten, daß die Sazunger nie Bohnhausiererei trieben und dabei doch Hilfspersonen in einer ganz beträchtlichen Anzahl besaßen. Diese Hilfspersonen treiben aber keinen

Handel wie die Lohnhausierer, sondern begleiten die selbständigen Händler auf ihren Reisen, Waren tragend oder andere Hilfeleistungen verrichtend. Sie dürfen niemals Waren anbieten. Die beschränkte Thätigkeit, die ihnen zufällt, läßt sie daher im Handel mit Spizen, Textilien, Bettfedern und dergl. wenig zu. Nur einige Händler führen während des ganzen Jahres Begleiter mit sich. Besonders die Pferde-, Flachs- und Gänsehändler bedürfen der Hilfspersonen und zwar zum Führen der Pferde, zum Binden des Flachses, zum Treiben der Gänse. Die Zahl der im Pferde- und Flachshandel beschäftigten Begleiter verschwindet gegenüber der großen Anzahl der im Gänsehandel thätigen. Da dieser nur drei oder vier Monate lang dauert, beschränkt sich die Beschäftigung der Hilfspersonen im Wanderhandel ebenfalls nur auf diese kurze Zeit.

Tabelle 16.

Zahl der unselfständigen im Wanderhandel thätigen Personen.

Jahr	Zahl der Begleiter								
	bei den Männern			bei den Frauen			bei d. Handelsleuten überh.		
	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche	zusammen
1884	34	3	37	6	2	8	40	5	45
1885	37	9	46	5	3	8	42	12	54
1886	39	10	49	8	3	11	47	13	60
1887	49	18	67	6	3	9	55	21	76
1888	55	23	78	6	2	8	61	25	86
1889	55	30	85	4	3	7	59	33	92
1890	54	37	91	7	3	10	61	40	101
1891	65	46	111	7	3	10	72	49	121
1892	86	54	140	11	4	15	97	58	155
1893	59	57	116	9	—	9	68	57	125
1894	73	71	144	11	3	14	84	74	158
1895	103	80	183	10	5	15	113	85	198

Die Gesamtzahl der Begleitpersonen ist mit Ausnahme eines Jahres stetig gestiegen; ganz analog der Bewegung, welche die Zahlenreihe der Gänsehändler einschlug. Von dieser hängt jene ab, denn je mehr Gänsehändler, desto mehr Begleiter sind nötig, da zu jeder Herde mindestens zwei Personen gebraucht werden. Es verdient nochmals hervorgehoben zu werden, welche große Bedeutung dadurch der Gänsehandel für das Erwerbsleben der Sazunger gewinnt. In den letzten Jahren fanden vierhundert und mehr Personen mehrere Monate lang in ihm Beschäftigung.

Deutlicher noch als aus jenen absoluten Zahlen erkennen wir die Zunahme der Hilfspersonen, wenn wir berechnen, wieviel der Wandergewerbetreibenden Begleiter zum Betriebe des Gewerbes mitzunehmen berechtigt waren. Es waren:

im Jahre	von den Händlern	von den Händlerinnen	überhaupt
	... Prozent		
1884	20,3	12,5	18,3
1885	27,5	14,0	24,1
1886	30,6	23,9	29,1
1887	38,7	18,8	34,4
1888	43,1	16,0	37,2
1889	46,7	13,0	39,0
1890	47,4	20,4	41,9
1891	62,0	19,2	52,4
1892	66,4	27,8	58,5
1893	59,8	17,6	51,0
1894	67,6	23,0	57,7
1895	76,9	25,0	66,4

Bedeutend stärker hat das Gehilfenwesen also bei den Kaufleuten zugenommen als bei den Händlerinnen. 1884 hat nur ein Fünftel der Händler Begleiter; 1895 dagegen drei Viertel. Bei den Frauen damals ein Achtel, jetzt ein Viertel. Im ganzen bedient heute zwei Drittel der Kaufleute sich der Hilfspersonen; 1884 nur ein reichliches Sechstel.

War die Beteiligung der Frauen unter den selbständigen Handelsleuten schon keine unwesentliche, so tritt sie noch stärker bei den unselbständigen hervor. Von sämtlichen Hilfspersonen waren nämlich weiblichen Geschlechts:

im Jahre	Prozent	im Jahre	Prozent
1884	11,1	1890	39,6
1885	22,2	1891	40,5
1886	21,7	1892	37,4
1887	27,6	1893	45,6
1888	29,0	1894	46,8
1889	35,9	1895	44,1

In den ersten Jahren unserer Beobachtungsreihe ist der Prozentsatz weiblicher Hilfspersonen niedriger als der der selbständigen Händlerinnen in den entsprechenden Jahrgängen. Bereits 1887 überwiegen aber die unselbständigen in relativer Hinsicht. Die Prozentfüße steigen mit einigen aber ganz unmerk-

lichen Unterbrechungen, um im Jahre 1894 den Höhepunkt zu erreichen, indem damals fast die Hälfte der Hilfspersonen weiblichen Geschlechtes war. In den letzten Jahren giebt es relativ fast doppelt so viel unselbständige als selbständige Händlerinnen und von 1891 an überwiegen die ersteren sogar absolut genommen. Man muß dabei aber wohl berücksichtigen, daß diese Hilfspersonen — weil fast ausschließlich im Gänsehandel thätig — bei weitem nicht so lange im Wandergewerbe beschäftigt und von Hause abwesend sind als die selbständigen Händlerinnen. Kaum zwei Duzend Personen sind hauptberuflich im Wanderhandel als Gehilfen beschäftigt. Diese freilich sind ebenfalls fast das ganze Jahr in der Fremde, es sind ausschließlich Männer. Die Hilfspersonen sind alle Sazunger.

Schon oben haben wir hervorgehoben, daß die Lohnhausiererei, wie sie von manchen Wandergewerbetreibenden anderer Gegenden in Sachsen gepflegt wird, zu unerquicklichen unfittlichen Verhältnissen führe, daß dies dagegen bei den Verwandtschaftsverhältnissen, in denen die Sazunger Begleiter zu den Selbständigen stehen, bei unseren Hausierern ausgeschlossen sei. Sehen wir des näheren zu, welcher Art diese Verwandtschaftsverhältnisse sind. Wir haben sie für die Jahre 1894 und 1895 ermittelt¹:

Tabelle 17.

Verwandtschaftsverhältnisse zwischen den Begleitern und selbständigen Händlern.

Von den Begleitern waren		1894	1895
Väter	} der selbständigen Händler . . . }	1	1
Mütter		1	4
Gefrauen		46	57
Brüder		13	5
Schweftern		—	2
Söhne		4	11
Töchter		19	13
mit den Selbständigen nicht verwandt: männlich		55	86
" " " " " weiblich		5	4
Ghemänner	} der selbständigen Händlerinnen . }	5	2
Söhne		6	8
Töchter		3	5
Begleiter zusammen		158	198

¹ Aus den Akten über Wandergewerbescheingefuche. Sazung 1894 resp. 1895. Gemeindeamt zu Sazung.

Mithin waren . . . Prozent der Begleiter:

		nicht verwandt	anderen Geschlechts	nicht verwandt und anderen Geschlechts
im Jahre 1894	mit den Händlern	41,67	49,30	3,47
	mit den Händlerinnen	0,00	78,57	0,00
im Jahre 1895	mit den Händlern	49,18	43,72	2,19
	mit den Händlerinnen	0,00	66,67	0,00

Die für uns hier wichtigsten Zahlen sind die Prozentziffern der mit den Händlern nicht verwandten Begleiter, die zugleich anderen Geschlechtes sind. Da sehen wir denn, daß in den Jahren 1894 und 1895, in denen die Zahl der Begleiter außerordentlich hoch ist, die Händlerinnen solche Hilfspersonen überhaupt nicht haben und die Händler nur in ganz verschwindendem Maße. 1894 nur 3,5 %; 1895 gar nur 2,2 %. Diese Verhältnisse sind also als außerordentlich günstige zu bezeichnen.

Weber die ganze Zahl der selbständigen Händler, noch die der Begleiter üben den Hausierhandel als Hauptberuf aus. Gerade in den letzten Jahren hat der Zugang solcher zum Wanderhandel stark zugenommen, die ihn nur nebenberuflich treiben. Besonders die Zunahme des Gänsehandels hat diesen Prozeß gefördert. Handwerker, welche in früheren Jahren niemals auf den Wanderhandel sich begaben, legen heute zeitweise ihr Werkzeug beiseite, um ihr festhaftes Gewerbe mit dem Gewerbebetrieb im Umherziehen zu vertauschen. Sie werden dazu auch vielfach dadurch bestimmt, daß zur Zeit des Gänsehandels, wo eine so große Anzahl von Personen vom Dorfe abwesend ist, für ihren Handwerksbetrieb wenig Aufträge einlaufen. Außerdem erweckten wohl auch die Verdienste, die manche Gänsehändler machten, bei einigen die Lust, ebenfalls einen Versuch mit der Ausübung dieses Handelsbetriebes zu machen. So kommt es, daß manche Handwerker vom Juli an bis in den Oktober hinein ihr Handwerk vernachlässigen und Gänse im Umherziehen vertreiben¹.

Die Berufszählung vom Juni 1895 giebt uns einiges Material für die Untersuchung, wieviel Personen den Handel im Hauptberuf und wieviel ihn im Nebenberuf treiben. Dabei ist aber zu bedenken, daß die Zählung im Juni stattfand, wo also der Gänsehandel noch nicht begonnen hatte. Da

¹ Sie lösen sich in der Hauptsache nur Gewerbescheine und keine Wandergewerbescheine, da die für einen solchen letzterer Art erhobene Steuer beträchtlich höher zu sein pflegt, als die für einen Gewerbeschein zu entrichtende. Er wird von dem Bezirkssteuererrat ausgestellt, nicht vom Kreissteuererrat wie die anderen. Er giebt ihnen das Recht, nur mit Gänsen und nicht auch mit anderen Waren zu handeln.

nun die Handwerker — überhaupt die meisten, die das Wandergewerbe nebenberuflich treiben — ausschließlich Gänse verkaufen, so muß die Zahl der nebenberuflich Thätigen nach jener Erhebung natürlich sehr gering sein. Eine Zählung im August hätte ein ganz anderes Bild gewährt, und hätte vor allen Dingen auch eine viel größere Zahl von Hilfspersonen ermittelt. Weibliche Hilfspersonen, deren es nach unserer obigen Zusammenstellung doch eine so beträchtliche Zahl giebt, fand die Berufszählung nicht.

Nach der Zählung vom 14. Juni 1895 waren:

im Hausierhandel im Hauptberuf beschäftigt:	männliche Personen:	169
" " " " " "	weibliche	54
	<hr/>	
	zusammen	223
im Hausierhandel im Nebenberuf beschäftigt:	männliche Personen:	24
" " " " " "	weibliche	—
	<hr/>	
	mithin überhaupt	247

Und zwar gab es unter den im		
Hauptberuf thätigen Männern	Nebenberuf thätigen Männern:	
selbständige Hausierer 151	selbständige Hausierer 20	
Gehilfen 18	Gehilfen 4	
<hr/>	<hr/>	
zusammen . . . 169	zusammen . . . 24	
Hauptberuf thätigen Frauen selbständige Händlerinnen:		54.

Es hätte demnach im Juni 1895 171 selbständige männliche und 54 weibliche Handelsleute gegeben; sowie 22 männliche Gehilfen. Gemäß unserer obigen Zusammenstellung über die Zahl der Handelsleute nach den Wanderscheinregistern fanden wir, daß es 1895 171 männliche und 55 weibliche Selbständige gab. Es ist freilich nicht ohne weiteres zu sagen, ob die 171 bez. 54 Handelsleute, welche die Berufszählung ermittelt hat, den 171 bez. 55 der Wanderscheinregister entsprechen. Es hätte dazu eine Vergleichung der Haushaltungsklisten mit dem Wandergewerbefcheinregister von 1895 erfolgen müssen. Es ist dies leider nicht möglich gewesen, da die Abschrißnahme der Namen der Händler aus den Haushaltungsklisten nicht gestattet wurde. Wäre es angängig gewesen, so hätten wir — da das Kgl. Finanzministerium die Abschriß der Namen der Händler aus den Registern zugelassen hatte — nicht allein jenen Vergleich anstellen können, sondern überhaupt ein nach vielen Hinsichten brauchbares Vergleichsmaterial gewonnen. Auffallend bleibt jedenfalls das für das männliche Geschlecht

genau übereinstimmende und für das weibliche nur um wenig abweichende Resultat der Zahlen der Handelsleute, die aus ganz verschiedenen Materialien gewonnen sind. Es würde schließlich für eine exakte Durchführung der Erhebungsgeschäfte bei der Berufszählung sprechen, und daher für die Genauigkeit des Materials, mit dem wir noch öfters zu arbeiten haben werden.

Über die Art des Hauptberufs der im Hausierhandel nebenberuflich Beschäftigten giebt uns das Material der Berufszählung ebenfalls Auskunft. Danach sind hauptberuflich thätig: in der Landwirtschaft 17, als Maurer 3, als Schuhmacher 2 und als Klöppler und Sattler je 1. Was die in der Landwirtschaft Thätigen betrifft, so sind es in der Hauptsache größere Feldbesitzer, denen die Bewirtschaftung ihres Grund und Bodens doch noch manche Zeit übrig läßt und die, sobald nur die nötigen Arbeiten verrichtet sind, sich auf den Wanderhandel begeben.¹

Von den 171 selbständigen Hausierern, welche die Berufszählung ermittelt hat, haben also 11,7 % den Handel im Nebenberuf ausgeübt. Ganz anders stellt sich das Prozentverhältnis bei Betrachtung derer, die nur einen Gewerbeschein lösen und nur den Gänsehandel treiben. Sie haben alle einen anderen Hauptberuf. Für die Jahre 1894/95 sind aus den Akten über Gewerbeschein-Gesuche Auszüge über die Hauptberufsverhältnisse jener Händler gemacht worden. Es ergaben sich folgende Übersichten:

(Siehe die Übersicht auf S. 125.)

Von den 3 Frauen im Jahre 1894 waren 2 Klöpplerinnen und 1 Ehefrau ohne Beruf; von den 5 im Jahre 1894, 3 Klöpplerinnen und 2 Ehefrauen ohne nähere Angabe des Berufes. — Am meisten umfaßt der unbestimmte Beruf Handarbeiter. Die übrigen sind hauptsächlich Handwerker. Ganz besonders tritt hervor, daß im Gegensatz zum Ergebnis der

¹ Von ihnen hatten:

	ha	a
unter 1 ha: 1	Besitz zusammen: —	73,1
1—2 ha: 1		1 54,0
2—3 ha: 1		2 19,5
3—4 ha: 5		17 56,0
4—5 ha: 4		17 26,7
5—6 ha: 2		10 88,0
über 6 ha: 3		21 91,2
<hr/> Zusammen 17.	<hr/> Zusammen	<hr/> 72,08,5.

Im Durchschnitt besitzt also jeder 4,24 ha, während die im Hauptberuf thätigen Hausierer, welche Landbesitz haben, durchschnittlich nur 1 ha 81,9 a bewirtschaften.

1894	Im Jahre	
	1894	1895
1894	55	67
Von diesen waren im Hauptberuf:		
Handarbeiter	16	18
Maurer	9	8
Zimmerleute	4	5
Tischler	4	8
Landwirte	4	3
Wirtschaftsgehilfen	4	3
Schuhmacher	4	5
Bäcker	2	3
Schneider	2	5
Hutmacher	1	1
Stellmacher	1	—
Böttcher	1	1
Maler	1	1
Musiker	1	1
Walдарbeiter	1	Klempner 1
Zusammen	55	Fleischer 4
		Zusammen 67

Berufszählung die Zahl derer, welche die Landwirtschaft als Hauptberuf treiben, außerordentlich niedrig ist. Dort waren es 70,8 % der im Wanderhandel nebenberuflich Thätigen und hier im Jahre 1894 — bei Einbeziehung der Wirtschaftsgehilfen — nur 14,5 %, resp. 9,0 % im Jahre 1895. Man erfieht daraus, daß selbst den, wie wir sahen, mit relativ großen Besitz ausgestatteten Landwirten die Beforgung ihres Landes genug freie Zeit läßt, den Hausierhandel in größerem Umfange zu treiben und sich nicht allein — wie die Handwerker — auf den Betrieb des Gänsehändels zu beschränken.

B. Alter und Civilstand der Händler mit Berücksichtigung der übrigen Dorfbevölkerung.

Eine Untersuchung des Alters der Händler muß schon deswegen von Interesse sein, um konstatieren zu können, welchen Einfluß die neueste Bestimmung unserer Gewerbeordnung über das Alter der Wanderhändler auf unsere Verhältnisse hat. Denn es ist klar, daß die Bestimmung

außerordentlich drückend wirken müßte, wenn der Hausierhandel bisher etwa vorzugsweise von den nun vom Wanderhandel ausgeschlossenen Personen im Alter von 21 bis 25 Jahren ausgeübt wäre. Wenn wir mit dem Jahre 1849 — aus dem sich im Archiv des Kgl. Säch. Stat. Bureau's ein Konzentrationsformular der Saßunger Bevölkerung nach dem Berufe und Alter fand — eine Vergleichung anstellen wollen, so ist es nicht möglich eine specialisierte Altersstatistik aufzustellen. Wir müssen uns dann mit wenigen Altersgruppen begnügen. Um so interessanter ist es aber, das Alter der in den übrigen Berufen Thätigen in Beziehung setzen zu können zu dem Alter der Händler. Wir erhalten, wenn wir die Berufsarten zu Berufsabteilungen zusammenfassen, folgende Tabelle.

Tabelle 18.

Die Saßunger Bevölkerung nach dem Beruf und Alter in den Jahren 1849 und 1895.

Beruf	Von den im Hauptberuf Thätigen waren alt								Erwerbsthätige			
	unter 21 Jahre		21—30 Jahre		30—60 Jahre		über 60 Jahre		zusammen		überhaupt	
	m.	w.	m.	w.	m.	w.	m.	w.	m.	w.		
Land- und Forstwirtschaft	1849	27	7	9	8	59	11	14	2	109	28	137
	1895	17	1	15	—	78	12	25	5	135	18	153
Industrie und Bauwesen	1849	18	87	12	56	43	39	10	7	83	189	272
	1895	40	51	30	39	60	47	14	19	144	156	300
Hausierhandel	1849	23	—	49	—	83	—	10	1	165	1	166
	1895	6	—	27	2	112	35	24	17	169	54	223
Stehender Handel	1849	4	—	3	—	13	2	—	—	20	2	22
	1895	—	—	—	1	3	3	1	2	4	6	10
Freie Berufe	1849	—	—	—	—	10	1	—	1	10	2	12
	1895	—	—	5	—	15	2	—	—	20	2	22
Persönliche Dienste	1849	—	3	—	1	1	—	—	—	1	4	5
	1895	—	2	—	2	—	1	—	—	—	5	5
Ohne Beruf und Berufsangabe	1849	—	—	—	—	1	6	16	12	17	18	35
	1895	3	3	—	2	1	3	12	15	16	23	39
Zusammen	1849	72	97	73	65	210	59	50	23	405	244	649
	1895	66	57	77	46	269	103	76	58	488	264	752

Betrachten wir zunächst, wie in den einzelnen Berufsabteilungen die Erwerbsthätigen sich auf die verschiedenen Altersgruppen verteilen. Wir lassen dabei die nur wenig Personen umfassenden Berufsabteilungen: freie Berufe; stehender Handel; persönliche Dienste und „ohne Beruf“ unbeachtet.

Tabelle 19.

Prozentuale Verteilung der Erwerbsthätigen einiger Berufsabteilungen auf die Altersklassen.

Beruf	Von den im Hauptberuf Thätigen											
	männlichen						weiblichen					
Berufsabteilungen	waren alt . . . Prozent											
	bis mit 21 J.	21 bis 30 J.	30 bis 40 J.	40 bis 50 J.	über 60 J.	zusammen	bis mit 21 J.	21 bis 30 J.	30 bis 40 J.	40 bis 50 J.	über 60 J.	zusammen
Land- u. Forstwirtschaft	1849	24,77	8,26	54,13	12,84	100,00	25,00	28,57	39,29	7,14	100,00	
	1895	12,59	11,11	57,78	18,52	100,00	5,56	—	66,67	27,77	100,00	
Industrie und Bauwesen	1849	21,69	14,46	51,81	12,04	100,00	46,03	29,63	20,63	3,71	100,00	
	1895	27,78	20,83	41,67	9,72	100,00	32,69	25,00	30,13	12,18	100,00	
Hausierhandel	1849	13,94	29,70	50,30	6,06	100,00	—	—	—	100,00	100,00	
	1895	3,55	15,98	66,27	14,20	100,00	—	3,70	64,82	31,48	100,00	
Zusammen	1849	17,78	18,02	51,85	12,35	100,00	39,75	26,64	24,18	9,43	100,00	
	1895	13,53	15,78	55,12	15,57	100,00	21,53	17,43	39,02	21,97	100,00	

Die Veränderungen in den Altersverhältnissen sind im Hausierhandel entschieden die größten. Wir bemerken da, wie die Zahlen der bis 21-jährigen und die der 21—30-jährigen männlichen Personen um drei Viertel resp. fast um die Hälfte zurückgegangen sind und dafür die beiden anderen Altersklassen wesentlich gewonnen haben. Zwar sind auch in der Landwirtschaft und in der Industrie Verschiebungen vorgekommen; sie sind aber bei weitem nicht von solcher Bedeutung. Die Zählung von 1849 ermittelte nur eine Frau als im Hausierhandel thätig; von denen, welche die Berufszählung fand, verteilen sich zwei Drittel auf die Klasse der 30—60-jährigen und fast ein Drittel auf die über 60-jährigen. Im Wanderhandel sind also bei beiden Geschlechtern die höheren Altersklassen stärker vertreten als in einer der anderen Berufsabteilungen. Am meisten nähern sich in dieser Hinsicht den Verhältnissen im Hausierhandel die in der Landwirtschaft. Dazu ist aber doch noch eins zu bemerken. Als Landwirte haben sich nämlich manche ältere Personen bezeichnet, die nicht mehr in der Lage sind irgend ein Gewerbe zu treiben und für den Sohn oder den Schwiegersohn das kleine Stückchen Land besorgen. Dadurch ist der Prozentfuß der älteren Leute in der Landwirtschaft etwas gesteigert worden. Besonders verdient noch bei Vergleichung beider Geschlechter hervorgehoben zu werden, wie beim weiblichen Geschlecht die Zahl der älteren Handelspersonen die beim männlichen stark übersteigt.

Der ganze Gang der Entwicklung tritt noch deutlicher hervor, wenn wir die bis 30-Jährigen einerseits und die älteren Personen andererseits zusammenfassen. Von je 100 der Erwerbstätigen der betreffenden Berufsabteilung standen im Alter:

in	bis 30 Jahren		von über 30 Jahren		
	1849	1895	1849	1895	
Land- und Forstwirtschaft	männl.	33,03	23,70	66,97	76,30
	weibl.	53,57	5,56	46,43	94,44
Industrie und Bauwesen	männl.	36,15	48,61	63,85	51,39
	weibl.	75,66	57,69	24,34	42,31
Hausierhandel	männl.	43,64	19,53	56,36	80,47
	weibl.	—	3,70	100,00	96,30
Zusammen	männl.	35,80	29,31	64,20	70,69
	weibl.	66,39	39,01	43,61	60,99

Im Jahre 1875 gab es männliche Hausierer unter 30 Jahren: 30,63 %; über 30 Jahren 69,37 % und weibliche: 15,79 % bez. 84,21 %. Man ersieht, wie seit 1849 allmählich der Übergang sich vollzogen hat, daß die jüngeren Altersklassen immer mehr vom Hausierhandel zurücktreten. Unter 30 jährige Hausierer gab es 1849 noch über vier Zehntel; 1875 drei Zehntel und 1895 nur noch zwei Zehntel. Auf die Ursachen dieser Erscheinung werden wir dann einzugehen haben.

Gehen wir nun über zur Betrachtung der Tabelle 20, welche uns zeigt, wie die Berufstätigen einer Altersklasse sich auf die einzelnen Berufsgruppen verteilen.

(Siehe Tabelle 20 auf S. 129.)

Bei den 21 jährigen Männern lag das Maximum 1849 in der Landwirtschaft; jetzt ist es aber der Berufsabteilung „Industrie“ zugefallen. Parallel mit unserer vorigen Beobachtung geht hier die Thatsache, daß die männlichen Personen in der untersten Altersgruppe im Hausierhandel außerordentlich stark abgenommen haben. Beim weiblichen Geschlecht haben sich bei der ersten Altersklasse keine wesentlichen Veränderungen ergeben. In beiden Beobachtungsjahren waren fast neun Zehntel in der Industrie, d. h. hauptsächlich in der Klöppelei und jetzt auch in der Gornnäherei beschäftigt. Von den 21—30 jährigen Männern waren 1849 zwei Drittel im Hausierhandel thätig; heute nur noch ein Drittel. Dafür hat wieder die Industrie stark gewonnen. In der Altersgruppe der 30—60-Jährigen haben bei den Männern keine nennenswerten Verschiebungen stattgefunden, dagegen hat bei

Tabelle 20.

Prozentuale Verteilung der Erwerbshätigen auf die Berufsabteilungen nach Altersklassen.

Beruf	Auf jede der vorstehenden Berufsabteilung entfielen . . . % von den im Hauptberuf Thätigen										
	männlichen					weiblichen					
	im Alter von										
Berufsabteilungen	bis mit 21 J.	21 bis 30 J.	30 bis 60 J.	über 60 J.	zusammen	bis mit 21 J.	21 bis 30 J.	30 bis 60 J.	über 60 J.	zusammen	
Land- und Forstwirtsch.	1849	37,50	12,33	28,10	28,00	26,91	7,22	12,31	18,65	8,70	11,48
	1895	25,78	19,48	29,00	32,89	27,65	1,76	—	11,65	8,62	6,82
Industrie	1849	23,69	16,44	20,48	20,00	20,49	89,69	86,15	66,10	30,43	77,46
	1895	60,60	38,96	22,30	18,42	29,51	89,47	84,78	45,63	32,76	59,09
Hausierhandel	1849	31,95	67,12	39,52	20,00	40,74	—	—	—	4,35	0,41
	1895	9,08	35,06	41,64	31,58	34,64	—	4,35	33,98	29,31	20,45
übrige	1849	5,56	4,11	11,90	32,00	11,86	3,09	1,54	15,25	56,52	10,65
	1895	4,54	6,50	7,06	17,11	8,20	8,77	10,87	8,74	29,31	13,64
Zusammen	1849	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
	1895	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

den Frauen der Wanderhandel auf Kosten der Industrie ein Drittel erwerbshätiger Personen gewonnen. Während endlich von den ältesten berufshätigen Männern 1849 nur zwei Zehntel dem Wandergewerbe oblagen, sind es jetzt fast ein Drittel und zwar ist hier die Zunahme zu Ungunsten der früher ohne Beruf oder im Auszuge lebenden Personen vor sich gegangen. Genau so verhält es sich auch beim weiblichen Geschlecht mit den über 60-jährigen Frauen. Im allgemeinen hat die Beteiligung der Männer am Hausierhandel etwas abgenommen, dafür hat sie in der Industrie gewonnen. Von den Frauen ist ein großer Teil von der Industrie zum Wanderhandel übergegangen.

Auch hierbei ist es nicht uninteressant, die beiden untersten und die beiden obersten Altersklassen zusammenzufassen. Man erkennt dann recht deutlich, wie unter den bis 30-jährigen Männern in den beiden Berufsabteilungen Industrie und Hausierhandel die Verschiebungen wechselseitig stattgefunden haben. Es entfielen nämlich auf jede der Berufsabteilungen von den

auf	männlichen				weiblichen			
	bis 30jährigen		über 30jährig.		bis 30jährigen		über 30jährig.	
	1849 ‰	1895 ‰	1849 ‰	1895 ‰	1849 ‰	1895 ‰	1849 ‰	1895 ‰
Land- und Forstwirtschaft	24,83	22,38	28,08	29,86	9,26	0,97	15,85	10,56
Industrie	20,69	48,95	20,38	21,45	88,27	87,38	56,10	40,99
Hausierhandel	49,65	23,08	35,77	39,42	—	1,94	1,22	32,30
Übrige	4,83	5,59	15,77	9,27	2,47	9,71	26,83	16,15
Zusammen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Das Ergebnis können wir folgendermaßen zusammenfassen. Unter den Handelsleuten befinden sich heute viel mehr als früher ältere Personen. Die Zahl der bis 30jährigen hat nicht allein von 1849 bis 1875, sondern auch von da bis zur Jetztzeit beträchtlich abgenommen. Es zeigt sich weiter, daß diese Einbuße, welche der Hausierhandel erlitten hat, ausschließlich der Industrie zu gute gekommen ist. Unter den Erwerbstätigen im Alter von über 30 Jahren befinden sich heute dagegen relativ weit mehr Händler als in der Mitte unseres Jahrhunderts. Die Zunahme erfolgte hier auf Kosten der Industrie und bei den über 60 Jahre alten Personen besonders stark auch auf Kosten der früheren Auszügler und ohne Beruf lebenden Leute.

Nur zweierlei Gründe können in der Hauptsache in Frage kommen, das Verschwinden der jüngeren Altersklassen aus dem Hausierhandel zu erklären. Entweder sind die betreffenden Altersklassen im Dorfe überhaupt nicht mehr so stark vertreten wie früher, oder sie haben sich anderen Berufen zugewandt. Freilich können auch beide Ursachen nebeneinander wirksam gewesen sein.

Wir haben bereits gezeigt, wie die zweite Ursache eine Zunahme der bis 30-Jährigen in der Industrie bewirkt hat. Es sind besonders die Handwerke oder vielmehr — da es keinen anderen Industriezweig als die Handwerke gibt — ausschließlich diese, welche einen unverhältnismäßig starken Zuwachs erfahren haben. Dabei hat sich die Nachfrage ganz und gar nicht in demselben Maße gesteigert wie das Angebot. Es gab nämlich im Jahre:

	männliche Personen	weibliche Personen	Zusammen
1849	663	708	1 371 ¹
1895	779	847	1 626.

¹ Die Zahlen für 1849 bedeuten die ortsanwesende Bevölkerung; die für 1895 die ortsangehörige. Die Zahlen für 1849 sind mithin noch zu klein, da sicher an-

Es betrug mithin von 1849 bis 1895 die relative Zunahme:

der männlichen Bevölkerung . . .	17,50 %,
der weiblichen Bevölkerung . . .	19,63 %,
der Bevölkerung überhaupt . . .	18,60 %.

Wie sich dagegen die Zunahme der Erwerbsthätigen in den einzelnen Berufsabteilungen gestaltet hat, zeigt folgende Übersicht.

Tabelle 21.

Prozentuale Zu- oder Abnahme (—) der im Hauptberuf Thätigen nach Berufsabteilungen seit 1849.

Berufsabteilungen	Männliche	Weibliche	Zusammen
Land- und Forstwirtschaft	23,85	— 35,71	11,68
Industrie	73,49	— 17,46	10,29
Hausierhandel	2,42	1	34,34
Übrige	— 16,67	38,46	— 2,73
Zusammen	20,49	8,20	15,87

Dabei tritt die besondere Stellung der Berufsgruppe Industrie deutlich hervor, und ein Vergleich mit den vorhergehenden Zahlen zeigt das bestehende Mißverhältnis. Wir sehen weiter, daß die männliche erwerbsthätige Bevölkerung fast im gleichen Verhältnis gestiegen ist wie die Zahl der männlichen Personen überhaupt; wie aber die weiblichen Erwerbsthätigen hinter der entsprechenden Zunahme in der Bevölkerung zurückgeblieben sind.

Ein interessantes Ergebnis für unsere Frage finden wir auch, wenn wir die Zunahme der Thätigen nach Altersgruppen untersuchen, wie in Tabelle 22 geschehen ist.

(Siehe Tabelle 22 auf S. 132.)

Wir bemerken, daß in den beiden unteren Altersgruppen der allgemeine Durchschnitt nicht nur nicht erreicht wird, sondern fast allgemein eine relative Abnahme der Erwerbsthätigen zu finden ist. Trotzdem

zunehmen ist, daß eine Anzahl Söhne zur Zeit der Erhebung auf Handelsreisen gewesen sein wird.

¹ 1849 gab es eine Händlerin; 1895 dagegen 54. — Eine Prozentberechnung erschien hierbei unzweckmäßig.

Tabelle 22.

Prozentuale Zu- oder Abnahme (—) der im Hauptberuf
Thätigen nach Altersklassen seit 1849.

Altersklassen	Männliche	Weibliche	Zusammen
Bis mit 21 Jahre . . .	— 8,33	— 41,20	— 27,22
21—30 Jahre	5,48	— 29,23	— 10,87
30—60 Jahre	28,10	74,58	38,29
Über 60 Jahre	52,00	152,17	83,56
Überhaupt	20,49	8,20	15,87

hat aber in der Industrie eine Zunahme gerade dieser Altersgruppen-Angehörigen stattgefunden. Weiter hat die Zahl der Thätigen um so stärker relativ zugenommen, je älter die im Hauptberuf Thätigen sind. Der Rückgang der bis 30 jährigen Personen führt uns der Untersuchung zu, ob nicht auch die erste der beiden oben gekennzeichneten Ursachen wirksam gewesen sein wird, ob also jetzt die jüngeren Altersklassen überhaupt noch so stark im Dorfe vertreten sind als früher.

Zu einer Untersuchung des Altersaufbaues der Sächzinger Gesamtbevölkerung besitzen wir leider für das Jahr 1849 nicht die nötige Altersstatistik. Erst vom Jahre 1858 fand sich im Archiv des Rgl. Sächz. Statist. Bureauz eine nach einzelnen Altersjahren aufgearbeitete Statistik. Sie gewährt uns in Verbindung mit dem Material für 1895 folgende Tabelle (auf S. 133).

Die bis 30 jährige Bevölkerung hat seit 1858 beträchtlich abgenommen; am stärksten — nämlich fast um ein Drittel des Standes von 1858 — die männliche Bevölkerung im Alter von 20 bis 30 Jahren. Also dieselbe Altersgruppe, die wir auch unter den Erwerbsthätigen als am stärksten im Rückgang begriffen fanden. Von den mittleren Altersklassen an sind die Prozentfäze für 1895 durchgängig höher als für 1858. Besonders deutlich tritt das Zurückweichen der 20—30-Jährigen bei einer graphischen Darstellung des Altersaufbaues zu Tage¹. Die Alterskurve für Sächzung vom Jahre 1858 nähert sich bei weitem mehr der des Deutschen Reichs als die vom Jahre 1895.

¹ Für 1858 ist nur die Kurve für die Gesamtbevölkerung gezeichnet, da die Schwankungen der Relativzahlen bei beiden Geschlechtern in den verschiedenen Altersgruppen geringe sind, wie aus der Tabelle zu ersehen ist.

Tabelle 23.

Altersaufbau der Sazunger Bevölkerung in den Jahren
1858 und 1895.

Alter Jahre	Zählungs- jahr	Absolute Zahlen			Relative Zahlen Prozente		
		Männliche	Weibliche	Zusammen	Männliche	Weibliche	Zusammen
0—10	1858	233	199	432	30,38	25,42	27,87
	1895	195	181	376	25,03	21,37	23,12
10—20	1858	138	143	281	17,99	18,26	18,13
	1895	150	143	293	19,26	16,88	18,02
20—30	1858	116	138	254	15,12	17,62	16,39
	1895	83	137	220	10,65	16,17	13,53
30—40	1858	104	118	222	13,56	15,08	14,35
	1895	110	119	229	14,12	14,05	14,09
40—50	1858	75	78	153	9,78	9,96	9,87
	1895	92	92	184	11,81	10,86	11,32
50—60	1858	59	52	111	7,69	6,64	7,13
	1895	68	74	142	8,73	8,74	8,73
60—70	1858	27	39	66	3,52	4,97	4,26
	1895	56	59	115	7,19	6,97	7,07
über 70	1858	15	16	31	1,96	2,05	2,00
	1895	25	42	67	3,21	4,96	4,12
Zu- sammen	1858	767	783	1550	100,00	100,00	100,00
	1895	779	847	1626	100,00	100,00	100,00

Sowohl die Darstellung als auch die Tabelle zeigt, wie die höheren und höchsten Altersklassen nicht unbeträchtlich gewonnen haben. Es sind dies ja auch die Altersgruppen, in denen die relative Zunahme der hauptberuflich Tätigen am größten ist. Die Basis der Alterspyramide ist seit 1858 schmaler geworden; die Kinderzahl hat also ebenfalls relativ abgenommen. Die charakteristische Einbiegung der Alterskurve für die männliche Bevölkerung in der Altersklasse der 20—30-Jährigen tritt deutlich hervor.

Woraus erklärt sich nun die gegen früher geringere Vertretung der 20- bis 30-Jährigen? Sie hat ihren Grund in dem starken Wegzug dieser Personen. Früher bot der blühende Pferde- und Flachshandel den jüngeren Söhnen der Händler genug Gelegenheit, ihre Väter auf den Handelsreisen zu begleiten. Wir sehen zwar, daß der Gänsehandel ebenfalls einer großen Zahl von Hilfspersonen bedarf. Da aber die Zeit des Gänsehandels bedeutend kürzer ist als früher die Periode des Pferde- und des Flachshandels, ist von allein gegeben, daß die Begleitung der Händler für die im Gänse-

Handel thätigen Gehilfen nicht zum Hauptberuf werden konnte. Hatte früher der Begleiter das Alter erreicht, in dem er selbständig hausieren konnte, so trat er zurück von der Begleitung des Vaters und löste sich selbst einen Hausierschein. Dazu kam aber noch, daß das den Sägungern gewährte Privileg für den Bettfederhandel auch jüngeren Personen den Betrieb des Wanderhandels gestattete als sonst eigentlich zugelassen wurden. Sobald die Reichsgewerbeordnung eingeführt war, wurde bei Gewährung eines Wandergewerbefcheines streng auf die Vollendung des 21. Lebensjahres gesehen. Die Handelszweige, in denen die Burschen früher als Begleiter dienen konnten, gingen zurück, andere kamen auf, in denen Hilfspersonen aber nicht gebraucht wurden. Wenn auch immer noch einzelne in der Zeit von der Entlassung aus der Schule und ihrem 21. Lebensjahre als Begleiter Familienangehörigen oder Fremden dienten, so zogen doch viele Eltern vor, ihren Söhnen lieber ein Handwerk erlernen zu lassen, als sie auf die unselbständige Stellung als Begleiter im Wanderhandel anzuweisen. Der Übergang zum Handwerk ward größer und so erklärt sich die starke Zunahme der in der Berufsabteilung Industrie Thätigen. Manche Burschen gehen wohl schon zur Lehre fort von Sägung und zwar entweder in eine der nahen Landstädtchen oder nach Annaberg, Chemnitz, Dresden, Leipzig. Der größte Wegzug findet jedenfalls statt, wenn die Lehre beendet ist. Dann ziehen die jungen Leute in die größeren Städte, um Arbeit und Fortkommen zu suchen. Daß man auch in der Bevölkerung des starken Wegzuges der 20—30-Jährigen — also derer, die im besten Heiratsalter stehen — sich bewußt ist, erkennt man daraus, daß der Sägung und gäbe ist: Bei uns kann jeder Bursche zwei „Liebsten“ haben und dann bleiben noch welche übrig. Zur Zeit des Gänsehandels befinden sich meist nur wenige Burschen und jüngere männliche Personen im Dorfe. Dann pflegen auch die Gasthofsbefitzer jedes Tanzvergnügen zu unterlassen, da sie Gefahr laufen würden, nur Mädchen im Tanzsaal zu haben, zu denen kein Tänzer sich findet.

Das Eigentümliche und psychologisch Interessante am Rückgang der Zahl der 20—30-Jährigen ist nun dies, daß in den späteren Jahren ein Teil dieser gelernten Handwerker ihre Professionen aufgibt und dem Handel sich widmet. Man findet unter den Sägung Wanderhändlern, die den Hausierhandel hauptberuflich treiben, eine ziemlich große Anzahl gelernter Handwerker, die heute gar nicht mehr daran denken, ihr Handwerk auszuüben oder jemals wieder aufzunehmen. Und wenn man fragt, aus welchem Grunde der Händler sein erlerntes Gewerbe nicht mehr ausübt, sondern den Gewerbebetrieb im Umherziehen, so wird man oftmals keine bestimmte Ant-

wort erhalten. Manchmal wird wohl Arbeitslosigkeit im Handwerk als Grund zum Übergange zum Wanderhandel angegeben. Aber sicherlich wird man zumeist als Antwort auf seine Frage die erhalten: Die Lust zum Wanderleben steckt in unserem Blute. Und in der That, man möchte es fast glauben. Zumal zur Gänsehandszeit kehren viele Sazunger, die in Städten oder sonstwo als Handwerker oder Fabrikarbeiter Stellung haben, in ihr Heimatsdorf zurück, um einige Monate dem Wanderhandel obzuliegen. Natürlich hoffen sie einigen Gewinn zu machen, trotzdem Verluste in großer Höhe und Zahl eintreten können. Jeder kennt das Risiko, dem er sich beim Betriebe des Gänsehandels aussetzt. Trotzdem aber lassen sie sich nicht abhalten, sie geben ihre Stellungen auf, reisen nach Hause, um bald wieder das Dorf zu verlassen und den Wanderhandel zu beginnen. Und das Resultat? Hat der Händler wirklich einigen Gewinn vom Betriebe von Gänsen erzielt, so muß er nun erst wieder eine neue Stellung suchen, da er nur in den seltensten Fällen in seine alte wieder eintreten kann. Findet er keine Arbeit, so kehrt er wohl wieder in sein Heimatsdorf zurück, um den Hausierhandel auch fernerhin zu treiben: Er wird vom gelernten Handwerker zum Hausierer. Hat der Händler aber Verluste im Gänsehandel erlitten, so kann seine Lage trostlos werden, wenn er nicht schnell in seinem Gewerbe Stellung findet. Sicherlich ist oftmals auch der Drang nach Selbständigkeit thätig, wenn ein Sazunger, der bei einem Handwerker oder in einer Fabrik in Arbeit sich befindet, den Entschluß faßt, in die Heimat zurückzukehren und Wanderhändler zu werden.

Wir haben bisher in der Hauptfache die Altersverhältnisse der Hausierhändler verglichen mit der Alterszusammensetzung der in anderen Berufen Thätigen, ohne den Altersaufbau der Hausierer selbst eingehend zu untersuchen. Viel ist darüber freilich auch nicht zu sagen, zumal es an weit zurückreichendem Vergleichsmaterial fehlt. Wir besitzen nur vom Jahre 1875 eine genaue Altersstatistik der Händler, der wir die von 1895 gegenüberstellen können. Die erstere ist gewonnen aus den im Gemeindearchiv aufgefundenen Abschriften der im Jahre 1875 ausgegebenen Wandergewerbescheine; die letztere aus dem Material der Berufszählung. Schon oben zeigten wir, daß dieses Material nicht die Händler aufführe, die den Gänsehandel nebenberuflich ausüben. Daher haben wir noch die Altersverhältnisse dieser Händler ermitteln müssen. Die Akten über die Gewerbeschein-Gesuche, welche das Alter enthalten, boten uns dazu Gelegenheit. Eine Verschmelzung dieser Altersstatistik mit der aus der Berufszählung gewonnenen ist deshalb nicht angängig, weil beide Kategorien der Händler ganz verschiedener Art sind und nicht gleich beurteilt werden können. Die

eine umfaßt die Wanderhändler, welche im Gewerbebetrieb im Umherziehen ihren Hauptberuf erblicken; die andere die Handwerker, Landwirte u. s. w., welche den Wanderhandel nur nebenberuflich üben.

Tabelle 24.

Alter der im Haupt- oder Nebenberuf als selbständige Hausierer thätigen Personen (1875 und 1895).

Alter	Absolute Zahlen						Relative Zahlen (Prozente)					
	Im Hauptberuf Thätige			Im Nebenberuf Thätige			Im Hauptberuf Thätige			Im Nebenberuf Thätige		
Jahre	1875		1895				1875		1895			
	m.	w.	m.	w.	m.	w.	m.	w.	m.	w.	m.	w.
21—25	20	—	5	1	12	—	11,56	—	2,92	1,85	17,91	—
25—30	33	3	17	1	6	2	19,07	15,79	9,94	1,85	8,96	40,00
30—40	42	4	50	5	21	—	24,29	21,06	29,25	9,25	31,34	—
40—50	38	7	46	12	16	2	21,97	36,84	26,90	22,23	23,88	40,00
50—60	33	4	27	18	8	1	19,07	21,05	15,79	33,34	11,94	20,00
60—70	6	1	22	11	3	—	3,46	5,26	12,86	20,37	4,48	—
über 70	1	—	4	6	1	—	0,58	—	2,34	11,11	1,49	—
Zusammen	173	19	171	54	67	5	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fanden wir oben, daß die im Hausierhandel Thätigen im Alter von unter 30 Jahren — einschließlich der Unselbständigen — von 1849 bis 1895 von 43,64 % auf 19,53 % zurückgegangen sind, so sehen wir hier, daß der Rückgang der Selbständigen von 1875 bis 1895 von 30,63 % auf 12,86 % erfolgt ist. Er ist also noch um ein wenig stärker. Die Verschiebungen in den drei mittleren Altersklassen sind nicht sehr beträchtlich. Nur die beiden letzteren Gruppen haben wieder stärkere aufzuweisen, besonders hat die Altersklasse der 60—70-Jährigen außerordentlich gewonnen. Sogar über 70 jährige Personen üben den Hausierhandel aus und zwar relativ weit mehr Frauen als Männer. Zwei Drittel sämtlicher Händlerinnen sind übrigens älter als fünfzig Jahre. Unter den im Nebenberuf Thätigen fällt der hohe Prozentsatz der 21—25-Jährigen auf. Die älteren Personen sind unter den nebenberuflich thätigen Wanderhändlern weit geringer vertreten als unter den anderen. Die Tabelle zeigt uns auch, welchen Einfluß die in der neuesten Novelle zur Gewerbeordnung aufgenommene Bestimmung über das Alter der Händler auf unsere Verhältnisse hat. Nur 5 waren es, die 1895 den Hausierhandel hauptberuflich trieben und das 25. Lebensjahr noch nicht erreicht hatten. Dazu kamen freilich noch 12,

die den Gänsehandel nebenberuflich ausübten. Von allen männlichen Händlern waren es mithin 7 %. Wieviel am 1. Januar 1897, wo die Bestimmung in Kraft trat, das 25. Lebensjahr noch nicht erreicht hatten, ist uns nicht bekannt. Jedenfalls sind nicht viele hauptberuflich thätige Hausierer betroffen worden.

Es wäre schließlich noch ein Blick auf die Alterszusammensetzung der Hilfspersonen zu werfen. Hierfür besitzen wir keine Vergleichszahlen für früher.

Tabelle 25.

Alter der im Wanderhandel im Haupt- und Nebenberuf unselbständig thätigen Personen (1895)¹.

Alter	Absolute Zahlen			Relative Zahlen		
	Jahre	männliche	weibliche	zusammen	männliche	weibliche
15—20	34	12	46	30,09	14,12	23,23
20—25	18	16	34	15,93	18,82	17,17
25—30	16	15	31	14,17	17,65	15,67
30—40	18	31	49	15,93	36,46	24,75
40—50	11	7	18	9,73	8,24	9,06
50—60	10	3	13	8,84	3,53	6,57
über 60	6	1	7	5,31	1,18	3,54
Zusammen	113	85	198	100,00	100,00	100,00

Die Altersklasse der 15—20-Jährigen ist beim männlichen Geschlecht am stärksten vertreten. Die Prozentfüße fallen fast konstant mit zunehmendem Alter. Beim weiblichen Geschlecht kulminieren die relativen Ziffern im Alter von 30—40 Jahren. Bei der Untersuchung der Verwandtschaftsverhältnisse fanden wir eine große Zahl von Ehefrauen als Hilfspersonen; sie sind vorwiegend in dieser Altersklasse zu suchen.

Endlich wäre noch des Civilstandes der Handelsleute zu gedenken. Die Zählung von 1849 und die Berufszählung von 1895 liefern uns die nötigen Vergleichsdaten.

(Siehe Tabelle 26 auf S. 138.)

Wir bemerken, daß die ledigen Personen stark abgenommen haben, sich am Hausierhandel zu beteiligen und daß dafür die Verheirateten beträchtlich gewonnen haben. Während die ledigen Handelsleute und Begleiter 1849 fast ein Drittel und die Verheirateten reichlich sechs Zehntel betrugten, machten

¹ Gewonnen auf Grund der Wandergewerbe- und Gewerbecheinregister. Gemeinbeamt Sitzung. 1895.

Tabelle 26.

Civilstand der im Hausierhandel hauptberuflich Thätigen
(1849 und 1895).

Civilstand	Absolute Zahlen				Relative Zahlen			
	1849		1895		1849		1895	
	männliche	weibliche	männliche	weibliche	männliche	weibliche	männliche	weibliche
Ledige	53	—	17	2	31,93	—	10,06	3,70
Verheiratete	104	—	140	32	62,65	—	82,84	59,26
Verwitwete	9	1	12	20	5,42	100,00	7,10	37,04
Zusammen	166	1	169	54	100,00	100,00	100,00	100,00

die ersteren 1895 nur noch ein Zehntel, die letzten aber reichlich acht Zehntel aus. Diese Entwicklung geht vollkommen parallel mit der, die bei Untersuchung der Altersverhältnisse gefunden wurde. Die Thatsache, daß unter den Händlerinnen die Verwitweten eine bevorzugte Stellung einnehmen, deckt sich mit der, daß der Prozentsatz sehr alter Hausiererinnen beträchtlich hoch ist.

Scheiden wir aus dem Material von 1895 die Unselbständigen aus, um den Zahlen von 1849 — wo es Hilfspersonen nach dem vorliegenden Material nicht gab — die analogen gegenüberstellen zu können, so ändern sich die Relativzahlen noch mehr zu Ungunsten der Ledigen. Unter den selbständigen Händlern gab es nach der Berufszählung nur 4,68 % Ledige; dagegen 87,13 % Verheiratete und 8,19 % Verwitwete. Die Ledigen haben also unter den Selbständigen 27,25 % eingebüßt. Unter den Begleitern — von denen wir die Civilstandsverhältnisse nicht kennen — dürften die Prozentzahlen sich wohl anders gestalten; sicherlich überwiegen hier die Ledigen.

Im Jahre 1849 entsprechen die Civilstandsverhältnisse der Händler ganz denen der erwerbsthätigen Bevölkerung überhaupt, während 1895 doch manche Veränderungen sich vollzogen haben. Es gab nämlich im Hauptberuf unter je 100:

(Siehe die Zusammenstellung auf S. 139 oben.)

Vergleichen wir die Zahlen mit den entsprechenden für die Händler, so sehen wir, daß 1849 unter den Hausierern von jedem Civilstand ebensoviel vertreten sind als unter den hauptberuflich Thätigen überhaupt; 1895 dagegen nicht. Es giebt unter den Händlern weniger Ledige als unter den

	der Erwerbsthätigen überhaupt				der über 14jährigen Bevölkerung	
	1849		1895		1895	
	männlich	weiblich	männlich	weiblich	männlich	weiblich
Ledige . . .	33,09	76,23	24,80	41,29	26,36	27,57
Verheiratete .	59,01	2,46	68,44	30,30	67,00	57,88
Verwitwete .	7,90	21,31	6,76	28,41	6,64	14,55
Zusammen	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Erwerbsthätigen: Eine Folge des Übergangs der jüngeren Personen zum Handwerk. Dafür sind die Verheirateten im Hausierhandel an Zahl relativ stärker. Unter den Händlerinnen bleiben die Ledigen weit hinter den erwerbenden Ledigen überhaupt zurück. Die Klöppelei und Sorfnäherei beschäftigt die Letzteren. Die Verheirateten und Verwitweten überwiegen bei den Händlerinnen bedeutend stärker als unter den erwerbenden Frauen überhaupt.

Überblicken wir die Untersuchung über die Alters- und Civilstandsverhältnisse der Handelsleute noch einmal, so können wir sagen, daß wir im allgemeinen kein ungünstiges Bild gewonnen haben. Man wird schließlich nicht bedauern können, daß die jüngeren Altersklassen unter den Händlern mehr und mehr abgenommen haben; wenigstens nicht bei der jetzigen Lage des Wanderhandels der Sahunger. Auch kann das Ansehen des Handelsstandes dadurch nur gewinnen. Anders freilich ist diese Erscheinung zu beurteilen, wenn es sich darum handelt, ob der Wanderhandel im stande ist, sich selbst zu erhalten, d. h. ob weiterhin aus der heranwachsenden Generation genug vorhanden sind, welche die abgehenden Hausierhändler ersetzen können. Bisher hat sich ein Rückgang der Zahl der selbständigen Händler noch nicht gezeigt. Da aber nicht zu verkennen ist, daß die jüngeren Personen dem Hausierhandel sich eben nicht mehr zuwenden, ist ein Sinken der Händlerzahl schließlich unausbleiblich. Darum braucht die Zahl derer nicht abzunehmen, die den Handel nebenberuflich treiben, wie jetzt die Handwerker, Landwirte, Handarbeiter und dergl. Der Zeitpunkt des Herabgehens der Zahl der Händler kann vielleicht hinausgeschoben werden, wenn der Prozeß des Rückströmens gelernter Handwerker in das Heimatsdorf zum Wanderhandel weiter um sich greift. Freudig wird man diese Entwicklung aber nicht begrüßen können.

C. Materielle Lage der Handelsleute sowie der übrigen erwerbshätigen Personen im Dorfe.

Es ist zu bedauern, daß jeder Versuch, einigen Einblick in die Einkommens- und Vermögensverhältnisse typischer Händler zu gewinnen, fruchtlos geblieben ist. Auch die Aufstellung von Haushaltungsbudgets — die beabsichtigt war — mußte unterbleiben, da sich weder Händlerfamilien noch andere Familien fanden, die eine genaue Buchführung über ihren Haushalt einrichten wollten. Neben einer Haushaltungs-Buchführung in einer Händlerfamilie hätte dann noch die Buchung von Einnahmen und Ausgaben des auf Reisen befindlichen Haushaltungsmitgliedes gehen müssen. Auch hierfür war kein Händler zu gewinnen, wie denn überhaupt Buchführung fast nicht getrieben wird.

Ein genaues Bild über die wirkliche Lage typischer Handelsleute zu gewinnen ist sehr schwer, da eben nicht allein die Haushaltung im Dorfe auf Einnahmen und Ausgaben hin zu beurteilen ist, sondern auch der Haushalt, den der Händler auf seinen Reisen führt. Soviel ist sicher, daß der ganze Lebensunterhalt der Händlerfamilie relativ sehr teuer ist und eben durch die Unterhaltungskosten des Händlers so hoch wird. Denn der Händler braucht für sich allein auf der Reise oft mehr als die ganze übrige Familie im Dorfe.

Die Lebenshaltung der Angehörigen im Dorfe ist niedrig. Die Nahrungsverhältnisse der Erzgebirgler sind zwar oftmals bedeutend schlechter dargestellt worden, als sie in Wahrheit sind und Hausierer und andere mögen in früherer Zeit selbst beigetragen haben, diese Ansichten zu verbreiten. „Die Händler, Krämer, Hausierer, Zubuhboten u. s. w. hatten ein Interesse daran, die Zustände möglichst armselig darzustellen, von einem permanenten Elend zu erzählen, das Mitleid zu wecken und rege zu halten und so war es nicht zu verwundern, daß man draußen im Niederlande glaubte, die traurigen Hungerstothzustände seien die Ernährungszustände überhaupt¹.“ Aber trotzdem kann nicht geleugnet werden, daß die Nahrung heute noch eine wenig kräftige, die ganze Lebenshaltung eine niedrige ist². Die Hauptpeise ist

¹ v. Süßmilch, Das Erzgebirge. S. 138.

² Mit dem Optimismus von P. H. Zabel, Geschichte der Serpentinsteins-Industrie zu Zöblitz, S. 24, können wir uns doch nicht befreunden. Der Verfasser erzählt, wie ein Erzgebirgler aus der Gegend von Annaberg bei einem Gutbesitzer im Niederlande Anstellung fand. „Das Essen behagt ihm — aber die Arbeit paßt

die Kartoffel. Auf die mannigfachsten Arten findet sie Zubereitung und zwar im Ganzen, in Stücken, in Scheiben, im zerriebenen Zustand. Man verwendet sie ungekocht, gebraten, gekocht, geröstet. Da giebt es Suppe, Muß, Klöße und Röhrenkuchen von Kartoffeln zubereitet; man macht „Rauche Mad“, Kartoffelkuchen und Kartoffelpuffer und — last not least — Bözen. Die Erzgebirgerin ist außerordentlich geschickt in der Zubereitung von Kartoffelspeisen und weiß die Speisefarte des Haushalts doch einigermaßen vielseitig zu gestalten. Ist der Vater auf Handelsreisen, so wird Fleisch selten gegessen. Das Mittagmahl besteht in den meisten Familien nur aus Kaffee und einem der vielen Kartoffelgerichte. Zu den Kartoffeln wird auch vielleicht ausgelassener Rindertalg genossen. Erst wenn der Händler wieder in traurem Familienkreise weilt, gönnt man sich ab und zu Fleischgenuß, vor allen Dingen aber zu allen Festen. Besonders wird Schweinefleisch und zu Weihnachten auch viel Gänsefleisch konsumiert. Von den letzten Herden, die die Händler kurz vor Weihnachten vertreiben, pflegen sie meist einige Tiere für den eigenen Verbrauch mit nach Hause zu nehmen.

Da wir nicht die Einkommensverhältnisse einiger typischer Händler untersuchen können, müssen wir uns zufrieden geben mit den Resultaten, die eine Einkommensstatistik uns liefert, zu der das Material auf Grund der Steuerkataster gewonnen wurde. Die Ermittlungen geschahen für die Jahre 1880, 1885, 1890 und 1895, um die Ergebnisse der Volkszählungen derselben Jahre in gewissen Hinsichten zum Vergleiche heranzuziehen¹. Das Material ist freilich nicht ganz einwandfrei.

ihm nicht. Nach einigen Wochen ging er von dannen, indem er sprach: ‚D’hem is doch d’hem‘ (daheim ist doch daheim) und trefflich mundete ihm Kartoffel und Kaffee am Morgen, Kartoffel und Kaffee am Mittag und Kartoffel und Kaffee am Abend.“ Und zum Schluß fragt der Verfasser: „Ist das Armut?“ — Hierbei darf doch wohl das psychologische Moment der Heimatsliebe nicht verwechselt werden mit der thatächlich niedrigen Lebenshaltung. Diese letztere bleibt bestehen, auch wenn der Gebirgler sich ihrer schließlich nicht bewußt ist.

¹ Auf Individual-Manipulationszählblättchen wurden aus den Katastern Name, Stand und Einkommen notiert. Ich hoffte die einkommenspflichtigen Personen durch die verschiedenen Jahre hindurch verfolgen zu können und zu untersuchen, ob und in welcher Weise die Einkommen bei den verschiedenen Personen schwanken. Leider waren aber die Vornamen nicht immer — besonders in den ersten Jahren — genau angegeben und dies wäre dazu unbedingt nötig gewesen. Denn einzelne Familiennamen — zumal der Name Hauslein — sind in Szung so überaus zahlreich vertreten, daß nur eine genaue Angabe der Vornamen die Feststellung der Identität mehrerer Personen ermöglicht. Auch dann ist es nicht immer möglich, denn viele Personen in Szung haben denselben Familiennamen und nicht nur auch genau die-

Früher nämlich scheinen die Begleiter bei der Einschätzung insgesamt als dauernd im Hausierhandel thätig betrachtet worden zu sein, während jetzt nur die als Hausierer im Steuerkataster aufgeführt werden, die ausschließlich oder doch den größten Teil des Einkommens aus dem Wanderhandel herleiten. Anders sind die Unterschiede nicht zu erklären, die sich bei Feststellung der Zahl der Händler ergeben haben. Es gab nämlich Handelsleute:

im Jahre	nach den Steuer- katastern			nach den Gewerbebescheinregistern								
	m.	w.	zuf.	Selbständige			Begleiter			Überhaupt		
				m.	w.	zuf.	m.	w.	zuf.	m.	w.	zuf.
1880	231	58	289	153	39	192	?	?	?	?	?	?
1885	204	72	276	167	57	224	42	12	54	209	69	278
1890	191	66	257	192	49	241	69	40	109	261	89	350
1895	159	58	217	171	55	226	113	85	198	284	140	424

Es kann also angenommen werden, daß wir es in den beiden ersten Jahren mit den selbständigen und unselbständigen Händlern zu thun haben; in den beiden letzten in der Hauptsache nur mit den selbständigen Handelsleuten. Setzen wir die Hausierer in Beziehung zur produktiven¹ Bevölkerung überhaupt und andererseits zu den Einkommensteuerpflichtigen, so finden wir, daß die Handelsleute . . . Prozente bilden:

selben Vornamen, sondern auch die Reihenfolge derselben ist ganz gleich. Der Volksmund hilft sich da leicht, indem er den Personen Spitznamen giebt; so kommt es, daß in Sachung wohl sehr wenig Personen ohne Spitznamen sein dürften. — Bei der Aufarbeitung des Materials empfand ich es außerordentlich unangenehm, daß bei Abschristnahme des Materials der Berufszählung nicht gestattet wurde, auch die Namen mitaufzuschreiben. Dann hätte sich nämlich eine Kombination der Einkommensstatistik mit einer Haushaltungsstatistik vornehmen lassen. Wir hätten vor allen Dingen konstatieren können, wie hoch das Gesamteinkommen der Angehörigen der verschiedenen Haushaltungen ist. So ging dies jedoch nicht an. Zwar waren im Steuerkataster die Hausnummern angegeben, die Haushaltungen aber nicht getrennt. Da in den meisten Häusern mehrere Haushaltungen sich befinden und die Angehörigen dieser vielfach verwandt sind und dieselben Familiennamen haben, konnte nicht ermittelt werden, welche Personen zu den einzelnen Haushaltungen gehören.

¹ Als produktive Bevölkerung sehen wir kurzweg die über 14jährige Bevölkerung überhaupt an, nicht nur die 14—70-Jährigen. Denn tatsächlich sind auch die über 70-Jährigen produktiv und zwar in der Klüppelei oder auch in der zergewirtschaftlich betriebenen Landwirtschaft; wir sahen, daß es sogar im Hausierhandel über 70 Jahre alte Personen gab.

im Jahre	von der über 14jähr. Bevölkerung ¹			von den einf.-steuerpflichtigen Pers.		
	männl.	weibl.	zusammen	männl.	weibl.	zusammen
1880	71,52	11,20	34,36	53,47	72,50	56,45
1885	64,76	13,09	31,91	48,34	66,67	52,08
1890	55,95	11,98	28,97	46,25	66,67	50,10
1895	31,99	9,93	20,07	35,49	63,74	39,74

Größere Bedeutung hat für uns der zweite Teil der vorstehenden Übersicht, denn es kommt hier weniger darauf an, wieviel im Hausierhandel Beschäftigung finden, vielmehr in welchem Verhältnis die Hausierer zur Gesamtzahl derer stehen, welche die Last des Unterhaltes für die Unproduktiven tragen. Die Gesamtzahl wird von denen gebildet, deren Einkommen das Existenzminimum übersteigt, mithin von den Einkommensteuerpflichtigen. Da beobachten wir denn, daß die Hausierer unter den pflichtigen Personen relativ weit weniger abgenommen haben als unter den Produktiven überhaupt. Etwa zwei Drittel der einkommensteuerpflichtigen Händler von 1880 hatten 1895 mehr als das Existenzminimum; unter den Produktiven bildeten die Händler 1895 aber bei weitem nicht die Hälfte des Standes von 1880. Bei den Frauen haben die Prozentsätze überhaupt nur wenig abgenommen. Ganz besonders fällt aber bei den Frauen auf, wieviel steuerpflichtige Frauen aus dem Wanderhandel ihr Einkommen ziehen; in allen vier Beobachtungsjahren sind es gegen oder genau zwei Drittel derselben. Da wir nun oben fanden, daß 1895 von den einen Hauptberuf treibenden weiblichen Personen nur 20,5 % Frauen im Hausierhandel thätig waren, können wir den Schluß ziehen, daß die übrigen Erwerbszweige relativ bedeutend mehr Frauen nicht einmal das Existenzminimum gewähren. Bei den Männern dagegen decken sich die betreffenden Prozentsätze fast vollkommen.

¹ Die selbständigen Handelsleute bildeten dagegen von der über 14jährigen Bevölkerung . . . Prozente

im Jahre	männliche	weibliche	zusammen
1849	40,34	0,21	18,67
1861	40,36	7,37	23,15
1875	52,73	3,50	22,04
1880	47,37	7,53	22,83
1885	53,02	10,36	25,90
1890	57,14	9,07	27,17
1895	34,41	9,42	20,17

Dabei sei nochmals daran erinnert, daß den Berechnungen für die Jahre 1849—1890 die ortsanwesende, für 1895 die ortsangehörige Bevölkerung zu Grunde gelegt ist. Bei Benutzung der Zahl der Ortsanwesenden würden die Prozentsätze für 1895 sein: 39,13 resp. 9,79 und 22,62.

34,64 % der hauptberuflich Thätigen waren 1895 Hausierer und hier finden wir unter den Einkommensteuerpflichtigen 35,5 % Hausierer. Für 1895 haben wir auch die unter 300 Mk. Einkommen besitzenden Personen erhoben. Es waren 31 männliche und 187 weibliche; mithin von den Männern über 300 Mk. Einkommen nur 7 %; dagegen mehr als drei Mal soviel weibliche Personen, als Staatssteuer zu zahlen hatten¹. Und zwar hatten

Einkommen	Männer	Frauen
bis 100 Mark . .	22 = 71 %	172 = 92 %
100—200 „ . .	5	10
200—250 „ . .	2	2
250—300 „ . .	2	3
Zusammen . .	31	187

Ghe wir auf die Einkommensverteilung näher eingehen, muß gleich bemerkt werden, daß wir sämtliche Staatssteuerpflichtigen nur in Händler und Übrige teilen. Eine weitere Gliederung dieser letzteren nach dem Berufe ist nicht angebracht, da einzelne Berufe sehr selten vertreten sind und die Statistik an Übersichtlichkeit außerordentlich einbüßen würde. Es kommt uns ja auch nur darauf an, die Stellung der Hausierer allen anderen Erwerbsthätigen und Einkommen beziehenden Personen gegenüber zu untersuchen. Trotzdem 1895 bereits auf Grund des Gesetzes vom 10. März 1894 das Existenzminimum bis 400 Mk. gerechnet ward, haben wir doch das bis Ende 1894 gültige von 300 Mk. beibehalten, damit die Vergleichbarkeit mit den früheren Jahren nicht gestört werde. Das aus den Katastern gewonnene Material giebt uns für die Staatssteuerpflichtigen folgende Übersichten:

¹ In Sitzung belastet die Kommunalsteuer jedes Einkommen, kennt also kein Existenzminimum. Und zwar haben zu zahlen Einkommen bis 100 Mark: 1 Mark; 101—200 Mk.: 1,50 Mk.; 201—250: 2 Mk.; 251—300: 2,50 Mk. „Der von denjenigen, welche ein Einkommen von über 300 Mk. jährlich haben, zu entrichtende Steuerfuß wird in der Weise festgestellt, daß nach Abzug des durch die vorgedachten festen Steuerfüße gedeckten Betrags von dem Gesamtbedarfe, durch Gegenüberstellung des noch zu deckenden Betrages und des noch zu besteuernenden Gesamteinkommens, berechnet wird, wieviel Pfennige pro Mark Einkommen zu erheben sind.“ (Regulativ, betr. die Erhebung der Parochial-, Schul-, Armen- und Kommunal-Anlagen in Sitzung). Die Gemeindesteuern sind in Sitzung außerordentlich hoch. Das Verhältnis der Staatssteuer zur Kommunalsteuer beträgt meist 1:7. H. Roth, Untersuchungen über die Rentabilität der obererzgebirgischen Feldgraswirtschaft, Annaberg 1887, giebt S. 12 f. eine Übersicht über das Verhältnis der Staatssteuer zu den Kommunal-Anlagen für 29 Gemeinden. Sitzung steht mit dem Verhältnis von 1:7,54 an 2. Stelle; an 1. Stelle eine Gemeinde bei Schneeberg mit 1:10,42. Die übrigen 27 Orte bewegen sich zwischen 1:6,95 und 1:1,66.

Tabelle 27.

Verteilung der staatssteuerpflichtigen Personen auf die Einkommensklassen. (Relative Zahlen.)

a. Männliche Personen.

Einkommen	Händler				Übrige Steuerpflichtige			
	Mark	1880	1885	1890	1895	1880	1885	1890
300— 350	11,3	3,4	6,3	6,3	32,8	25,2	20,7	20,4
350— 400	0,4	2,5	0,5	—	2,5	2,7	1,8	2,1
400— 450	39,8	10,8	11,5	20,8	24,2	21,6	17,1	23,9
450— 500	4,4	25,0	25,7	13,2	0,5	6,9	9,0	4,5
500— 600	9,1	13,7	17,8	20,1	9,0	10,1	14,0	13,8
600— 700	5,2	8,8	9,4	6,9	6,0	4,1	8,5	7,6
700— 800	6,9	7,8	3,7	7,5	3,5	4,6	4,9	6,6
800— 900	6,5	7,4	6,3	6,3	4,0	6,0	4,5	5,5
900—1000	5,2	3,9	4,7	5,7	—	3,7	3,6	2,8
über 1000	11,2	16,7	14,1	13,2	17,5	15,1	16,0	12,8
1000—1100	1,3	2,5	2,1	2,5	4,0	0,9	3,2	1,4
1100—1250	3,0	5,4	5,3	3,8	2,5	4,6	2,3	1,4
1250—1400	1,3	2,9	2,1	2,5	2,5	1,4	2,7	3,1
1400—1600	1,7	2,9	2,6	1,9	0,5	—	1,8	1,0
1600—1900	2,2	1,0	—	1,3	2,0	1,8	1,4	2,8
1900—2200	0,4	1,0	1,0	0,6	2,5	3,2	2,3	0,7
über 2200	1,3	1,0	1,0	0,6	3,5	3,2	2,3	2,4
Zusammen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

b. Weibliche Personen.

Einkommen	Händlerinnen				Übrige Steuerpflichtige			
	Mark	1880	1885	1890	1895	1880	1885	1890
300— 350	12,1	6,9	6,1	14,8	18,1	38,8	50,0	33,3
350— 400	—	—	1,5	—	9,1	19,4	8,8	6,1
400— 450	77,6	58,3	65,2	59,3	13,6	16,7	23,6	24,2
450— 500	1,7	15,3	6,1	—	4,6	2,8	—	12,1
500— 600	—	8,3	6,1	13,0	13,6	5,6	2,9	6,1
600— 700	5,2	4,2	4,5	7,4	4,6	2,8	—	6,1
700— 800	1,7	4,2	4,5	1,8	13,6	2,8	2,9	—
800— 900	1,7	—	—	1,8	4,6	2,8	2,9	3,0
900—1000	—	—	1,5	—	9,1	5,6	2,9	—
über 1000	—	2,8	4,5	1,8	9,1	2,8	5,9	9,1
Zusammen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Schriften LXXIX. — Hausiergewerbe III.

10

Fassen wir die Einkommen unter 1000 Mk. in zwei Klassen zu je 500 zusammen, so gab es Handelsleute mit einem Einkommen von :

	männliche			weibliche		
	bis 500 Mk.	500—1000 Mk.	über 1000 Mk.	bis 500 Mk.	500—1000 Mk.	über 1000 Mk.
1880	55,8	32,9	11,3	91,4	8,6	—
1885	41,7	41,6	16,7	80,5	16,7	2,8
1890	44,0	41,9	14,1	78,9	16,6	4,5
1895	40,3	46,5	13,2	74,1	24,1	1,8

Wir bemerken, wie die niedrigsten Einkommen, sowohl bei den Händlern als auch bei den Händlerinnen, relativ abgenommen haben. Die größte Steigerung haben die mittleren erfahren. Seit 1880 haben sich die Frauen mit 500—1000 Mk. fast verdreifacht. Schließlich ist auch noch eine Zunahme der Einkommen über 1000 Mk. zu konstatieren. Auffallend niedriger ist die Zahl der Händlerinnen, die aus ihrem Gewerbebetriebe mehr als 1000 Mk. Einkommen beziehen gegenüber der Zahl der Händler. Während 1880 die Einkommensklasse 400—450 Mk. bei den Männern zwei Fünftel und bei den Frauen gar drei Viertel sämtlicher Personen aufnahm, hat nach und nach dieselbe Klasse an der Zahl der zugehörigen Steuerpflichtigen eingebüßt. Dafür haben besonders die beiden nächsten Klassen stark gewonnen.

Interessant ist nun die Gegenüberstellung einer Zusammenfassung der übrigen Steuerpflichtigen in ebenfalls drei Einkommensklassen. Von den übrigen Steuerpflichtigen hatten . . . Prozent:

	männliche			weibliche		
	bis 500 Mk.	500—1000 Mk.	über 1000 Mk.	bis 500 Mk.	500—1000 Mk.	über 1000 Mk.
1880	60,0	22,5	17,5	45,4	45,5	9,1
1885	56,4	28,5	15,1	77,6	19,6	2,8
1890	48,5	35,5	16,0	82,4	11,7	5,9
1895	50,9	36,3	12,8	75,7	15,2	9,1

Bei den männlichen Personen finden wir im allgemeinen dieselbe Entwicklung wie bei den Händlern. Auch hier wieder Abnahme der unteren und Zunahme der mittleren Einkommen. Zwar ist die erstere nicht so stark wie bei den Händlern. Und wenn wir bei den Händlern eine Zunahme der höheren Einkommen bemerkten, so müssen wir hier eine Abnahme derselben konstatieren.

Ganz entgegengesetzt hat sich die Einkommensverteilung bei den weiblichen Personen gestaltet. Bei den Händlerinnen konnten wir ein Zurückgehen der Einkommen bis 500 Mk. freudig begrüßen und hier erkennen wir eine beträchtliche Steigerung derselben. Die Verteilung der höheren Einkommen hat sich bei einem Vergleiche des Anfangs- und des Endjahres der Beobachtungszeit nicht verändert. Die mittleren Einkommen dagegen haben außerordentlich abgenommen. Es zeigt sich ferner, daß es unter den nicht vom Hausierhandel lebenden Frauen relativ weit mehr Personen mit über 1000 Mk. Einkommen giebt als unter den Händlerinnen.

Bei den „übrigen Steuerpflichtigen“ — sowohl bei den Männern wie bei den Frauen — sind die niedrigsten Einkommen ganz wesentlich stärker vertreten als bei den Handelsleuten. Und was die Männer betrifft, so können wir in der dritten, vierten und fünften Einkommensklasse nicht dieselben Verschiebungen beobachten, die wir bei den Händlern erkannten. Die Art der Einkommensverteilung hat sich in diesen Klassen fast kaum geändert.

Überblicken wir die ganze Verteilung, so kommen wir zu dem Resultat, daß sie sich unter den Handelsleuten entschieden günstiger gestaltet hat als unter den übrigen Steuerpflichtigen, die sich in der Hauptsache aus Gewerbetreibenden, Landwirten und im Auszuge lebenden Personen zusammensetzen. Bei den Händlern war zwar schon 1880 die Einkommensverteilung vorteilhafter als bei den übrigen Personen; sie hat sich aber im Laufe der Beobachtungsperiode noch günstiger entwickelt und im letzten Beobachtungsjahr gab es sogar mehr Händler mit über 1000 Mk. Einkommen, als unter den übrigen Steuerpflichtigen. Die Händlerinnen dagegen standen 1880 bedeutend schlechter mit ihren Einkommensverhältnissen da als die übrigen steuerpflichtigen Frauen. Jetzt aber stehen beide auf gleichen Stufen. Zwar haben die Händlerinnen weniger Steuerpflichtige mit über 1000 Mk. unter sich, dafür besitzen sie aber bedeutend weniger Personen, die in die unterste Einkommensklasse fallen. Und fragen wir nun nach der Ursache der günstigen Entwicklung der Einkommensverhältnisse bei den Händlern, so finden wir keine andere als die, daß in derselben Zeit der Gänsehandel intensiveren Betrieb gefunden hat. Beide Erscheinungen scheinen unbedingt Hand in Hand zu gehen. Um 1880 war es, wo der Gänsehandel mehr und mehr in Aufnahme kam und sich allmählich zum ertragreichsten Gewerbe der Händler gestaltete. Soviel ist jedenfalls sicher, daß dem Spitzen-, Bettfeder- und Textilhandel die bessere Einkommensverteilung nicht zuzuschreiben ist.

Die Einkommensverhältnisse sind in den letzten Jahrzehnten wohl besser

geworden, aber dennoch bei weitem keine günstigen. In Beziehung zur ganzen Bevölkerung gesetzt waren 1880: 35,19 %, 1885: 36,78 %, 1890: 34,48 %, 1895: 32,96 % aller Einwohner steuerpflichtige Personen. Also nicht wesentlich mehr oder weniger als in dem ganzen Steuerbezirk, zu dem Sazung gehört. In diesem waren z. B. 1890: 33,85 % der Bevölkerung Steuerpflichtige¹. Berechnen wir nun das Durchschnittseinkommen pro Kopf der zur Einkommensteuer pflichtigen Personen, so finden wir folgendes Ergebnis.

Tablelle 28.
Durchschnittseinkommen der steuerpflichtigen
Personen (Mark).

Jahr	Männer		Frauen	
	Händler	Übrige	Händlerinnen	Übrige
1880	655,5	685,7	465,7	582,7
1885	726,4	703,9	513,3	484,1
1890	727,4	720,3	513,8	467,4
1895	701,4	690,6	494,2	509,6

Bei den Männern sowohl wie bei den Händlerinnen ist das Durchschnittseinkommen bei einem Vergleich des Anfangs- und des Endjahres gestiegen. Nur bei den Frauen, deren Einkommen aus anderen Quellen als aus dem Wanderhandel herfließt, ist ein Rückschritt eingetreten. Die Steigerung (+) oder Abnahme (—) der Einkommen betrug . . . Prozent bei den

in der Periode	Männern		Frauen	
	Händler	Übrige	Händlerinnen	Übrige
1880—1885	+ 10,8	+ 2,3	+ 10,2	— 16,9
1885—1890	0,0	+ 2,3	0,0	— 3,4
1890—1895	— 3,6	— 4,1	— 3,8	+ 9,0
1880—1895	+ 7,0	+ 0,7	+ 6,1	— 12,5

Wir bemerken dabei, daß die Zunahme der Einkommen bei der nicht im Hausierhandel thätigen männlichen Bevölkerung außerordentlich niedrig ist und nur den zehnten Teil der Steigerung der Einkommen der Handelsleute ausmacht. Also auch bei dieser Betrachtung der Einkommens-

¹ Zeitschrift des Königl. Sächsl. Stat. Bureau. 1891. S. 25.

verhältnisse finden wir wieder, daß diese bei den Händlern sich vorteilhafter gestaltet haben als bei der übrigen Bevölkerung. Die günstigste Periode ist die erste — 1880—1885 — gewesen. In der zweiten hat sowohl bei den Händlern wie bei den Händlerinnen fast Stagnation stattgefunden und im letzten Jahrzehnt sogar Rückgang des Durchschnittseinkommens. Die Zu- resp. Abnahme ist bei den männlichen und weiblichen Handelsleuten in den entsprechenden Perioden fast genau dieselbe gewesen. Bei den übrigen Frauen ist die Abnahme des Durchschnittseinkommens von 1880—1895 eine nicht unbeträchtliche. — Weiter kamen:

im Jahre	auf den Kopf der steuerpflichtigen Personen	Bevölkerung
	Mark	
1880	642,7	226,1
1885	671,7	247,1
1890	679,6	239,0
1895	665,6	219,4
	Prozentuale Zu- oder Abnahme (—)	
1880/1895	+ 3,57 %	— 3.0 %

Die ungünstigen Einkommensverhältnisse der Saßunger Bevölkerung erkennt man erst dann recht deutlich, wenn man sie mit der Einkommensverteilung anderer Beobachtungsgebiete vergleicht. So betrug z. B. im Steuerbezirk Marienberg (Dörfer), zu dem Saßung gehört, das Durchschnittseinkommen einer eingeschätzten Person im Jahre 1890: 708,8 Mk.¹ und 1894: 748 Mk.². Das Einkommen auf dem platten Lande betrug in Sachsen pro Kopf der Bevölkerung: 1879: 260,9 Mk. und 1894: 337,7 Mk.; im ganzen Königreich Sachsen dagegen 1879: 327,4 Mk. und 1894: 451,3 Mk.³. Hinter allen diesen Ziffern stehen die Einkommenszahlen für Saßung weit zurück. Während die prozentuale Zunahme der Einkommen pro Kopf der Bevölkerung auf dem platten Lande von 1879—1894: 29,46 % beträgt und im ganzen Königreich sogar 37,84 %, ist die Einkommenshöhe pro Einwohner in Saßung nicht nur nicht gestiegen, sondern sogar um 3,0 % gefallen. Sie war 1880 um 13,3 % niedriger als die des platten Landes im Jahre 1879; 1895 dagegen sogar um 35 %. Die durchschnittliche Einkommenshöhe Saßungs verhält sich endlich zu der des ganzen Königreichs

¹ Zeitschrift d. Königl. Sächf. Stat. Bureau's 1891. S. 10.

² Ebenda 1894. S. 207.

³ Ebenda 1894. S. 206.

pro Kopf der Bevölkerung 1880 wie 2 : 3 und 1895 wie 1 : 2. Wir finden also — welche Vergleichsziffern wir auch immer heranziehen mögen — daß die Steigerung der Einkommen bei weitem nicht Schritt gehalten hat mit der Entwicklung der Einkommensverhältnisse sowohl des engeren Steuerbezirkes als auch des platten Landes überhaupt und ganz und gar nicht mit der des ganzen Königreichs. Wenn wir also auch gefunden haben, daß seit 1880 die Einkommensverhältnisse und besonders die der Handelsleute, sich etwas günstiger gestaltet haben, so können wir doch nicht verkennen, daß sie immer noch recht unbefriedigende sind.

Wenn man sich dabei stets bewußt bleibt, daß in den Familien der Händler eine relativ kostspielige Haushaltungsführung durch die Unterhaltung des heimischen Haushaltes einerseits und durch die Ausgaben für den Unterhalt des hausierenden Familienmitgliedes andererseits bedingt wird, so ist leicht ersichtlich, daß alle die Familien, welche ein auch nur kleines Stückchen Land besitzen, worauf sie die für den Lebensunterhalt so nötigen Kartoffeln sich erbauen können, viel vor allen anderen ohne Landbesitz voraus haben. Wir haben oben bei der Untersuchung der Grundbesitzverteilung angeführt, was über die Beteiligung der Hausierer an der Landwirtschaft und der Größe der Besitzungen zu sagen ist. Wir müssen hier auf das dort Gesagte verweisen. Als Hauptergebnis fanden wir, daß 71 Haushaltungsvorstände — oder 39,4 % der Landbesitzer — Händler waren. Dazu kamen noch 17 Personen, die im Nebenberuf Hausierhandel trieben und als Hauptberuf den Betrieb der Landwirtschaft angaben. Da nun im ganzen 204 Haushaltungen des Dorfes Handelsleute entstammen, besitzen mithin 43,1 % dieser zugleich Land. Legen wir aber nur die Zahl der Haushaltungen zu Grunde, aus denen Haushaltungsvorstände sich auf den Wanderhandel begeben (es sind 189), so finden wir, daß 46,6 % der Haushaltungen am Betriebe der Landwirtschaft durch eigenen Besitz von Land beteiligt sind. Also mehr als die Hälfte der Haushaltungen, deren Vorstände Händler sind, besitzen kein Stückchen Land. Von den übrigen Haushaltungen, deren Vorstände Gewerbetreibende, Landwirte u. s. w. sind, besitzen nur 40,7 % Land. Die Händler stehen also etwas günstiger da.

Auch der Besitz eines Stückes Vieh ist bei dem schmalen Einkommen unserer Dorfbewohner von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Auch hierüber haben wir oben bereits einiges gebracht und gefunden, daß die Viehhaltung im allgemeinen eine geringe ist und kaum der sonstigen Bethätigung der Hausierer in der Landwirtschaft entspricht. Von den 71 Haushaltungsvorständen, die hauptberuflich Händler sind und Landbesitz haben, haben

37 oder 52,1 % ein oder mehrere Stück Vieh und zwar besitzen . . . Haushaltungen:

Stück	Pferde	Rindvieh	Schweine	Ziegen
1	2	13	6	2
2	—	11	5	1
3	—	4	—	—
4	—	4	—	—
7	—	1	—	—

Etwa ein Drittel besitzt mehr als zwei Stück Vieh; nämlich 1 Stück: 11 Haushaltungen, 2 Stück: 13, 3 Stück: 6, 4 Stück: 4, 6 Stück: 2 und 9 Stück: 1 Haushaltung. Da aber das Material der Berufszählung, dem diese Daten entstammen, uns nur Aufschluß giebt über den Viehstand der Haushaltungen, welche Landbesitz haben, können wir nicht genau beurteilen, ob und wieviel Vieh die übrigen, keine Landwirtschaft treibenden Haushaltungen haben. Soviel ist sicher — und ward schon oben hervorgehoben — daß es in Säkung mehr Ziegen giebt als die Erhebung ermittelte. Und Ziegen gerade — die „Kühe des kleinen Mannes“ — werden von den übrigen Händlern in einiger Anzahl gehalten.

Bei dem Stande der Einkommensverhältnisse ist es auch leicht erklärlich, daß jede erwerbsfähige Arbeitskraft in der Familie frühzeitig zum Mit-erwerb herangezogen wird. Die Klöppelei bot von jeher gute Gelegenheit, selbst der Kinder Kräfte zu verwenden. Sei es, daß man die Kinder anhielt, für das mit Spitzen hausierende Familienglied zu klöppeln, sei es, daß man ihnen Arbeit vom Spitzenverleger verschaffte. Früher muß die Kinderarbeit bedeutend stärker gewesen sein als jetzt; wenigstens versichern dies alle darüber befragten Säkunger. Die Ursache des Rückganges der Kinderarbeit ist leicht ersichtlich. Viele Eltern halten heute ihre Kinder nicht mehr zur Klöppelei an, weil der Verdienst, den die Kinder sich dadurch erwerben, in keinem Verhältnis steht zur Mühe und zur Anstrengung der jugendlichen Kräfte. Vielen der jetzt lebenden Generation ist die Jugend durch dauernde, angestrenzte Thätigkeit in der Klöppelei gleichsam geraubt worden. Troßdem die Säkunger die jetzige Kinderarbeit nur als ein schwaches Abbild der früheren hinstellen, sind doch viele Kinder tagsüber mehrere Stunden lang am Klöppelsack beschäftigt. Es können eben viele Familien nicht auf die Groschen verzichten, die die Kinder in vielen Stunden erarbeiten. Die Kinder sind zu bedauern, denen der wenigen Pfennige halber Spiel und freie Bewegung gekürzt, deren Entwicklung der Konstitution gehemmt wird.

Da die Berufszählung keine Auskunft über die Kinderbeschäftigung gewährt, habe ich in einigen Klassen der Säkularer Schule eine Erhebung über dieselbe machen lassen. Die Resultate sind nicht uninteressant und verdienen wohl kurz hervorgehoben zu werden. Die Erhebung verschafft uns einige Kenntnis über die Zahl der beschäftigten Kinder, über die Art und Dauer der Beschäftigung und über den Verdienst der Kinder. Sie erstreckt sich in der Hauptsache nur auf die 7—12 jährigen Kinder¹.

¹ Nicht alle 12—13-Jährigen konnten berücksichtigt werden, da in der betreffenden Klasse, welche diese hauptsächlich besuchen, einige Schwierigkeiten in der Durchführung der Erhebung sich einstellten. Die Erhebung — deren Veranstaltung vom Ortsschulinspektor Herrn P. Neuber freundlichst gestattet wurde — ward von den Lehrern geleitet. Besonders zu Danke verpflichtet bin ich in erster Linie neben Herrn Kantor Heltgott Herrn Lehrer Lang. Die Erhebung ward derart eine Woche lang — vom 7.—13. Dezember 1896 — ausgeführt, daß jedes Kind eine Karte auszufüllen hatte und zwar unter Aufsicht und Anleitung der Lehrer. Das Erhebungsformular enthielt folgende Fragen:

- 1) Dein Vorname?
- 2) Schulklasse?
- 3) Wann bist Du geboren (Tag, Monat, Jahr)?
- 4) Was machst Du nach Erledigung Deiner Schularbeiten?
- 5) Arbeitest Du für Deine Eltern oder für einen Hausierer oder für einen Verleger?

(Unterstreiche das Zutreffende!)

- 6) Von wann und bis wann hast Du diese Beschäftigung ausgeübt
am

	Montag den 7. Dez.	Dienstag den 8. Dez.	Mitt- woch den 9. Dez.	Donners- tag den 10. Dez.	Freitag den 11. Dez.	Sonn- abend d. 12. Dez.	Sonn- tag den 13. Dez.	Beispiel! Donnerstag 10. Dez.
vormittags								9—10 Uhr
von								³ / ₄ 11—12
nachmitt.								5—6 Uhr
von								¹ / ₂ 7— ³ / ₄ 8

- 7) Was hast Du in diesen 7 Tagen verdient?

An jedem Tage hatten die Kinder vom vorhergehenden Tage die Dauer der Beschäftigung einzutragen und am Ende der Woche den Verdienst. Auch bei der Aufarbeitung dieser Statistik zeigte sich von neuem der Nachteil, daß aus dem Material der Berufszählung nicht die Namen der Haushaltungsvorstände abgeschrieben werden durften, da sich wieder einige Vergleiche mit den Ergebnissen der Berufszählung hätten anstellen lassen. Vor allen Dingen über Beruf des Haushaltungsvorstandes, Zahl der erwerbenden und nicht erwerbenden Familienangehörigen und dergl. Es hätte dies

Tabelle 29 zeigt uns, wieviel Kinder der ganzen Untersuchung zu Grunde liegen und wieviel Prozent diese von den Gleichaltrigen in der Bevölkerung ausmachen.

Tabelle 29.
Zahl der befragten Kinder.

Alter Jahre	In Sitzung gab es am 14. Juni 1895 im vorstehenden Alter			Davon liegen der Untersuchung zu Grunde					
				Absolute Zahlen			Prozent sämtlicher Kinder		
	Knaben	Mädchen	Zuf.	Knaben	Mädchen	Zuf.	Knaben	Mädchen	Zuf.
7—8	23	15	38	7	5	12	30,4	33,3	31,5
8—9	14	21	35	10	20	30	71,4	95,2	85,7
9—10	15	14	29	15	14	29	100,0	100,0	100,0
10—11	20	16	36	20	12	32	100,0	75,0	88,9
11—12	21	16	37	20	13	33	95,2	81,3	89,2
12—13	19	25	44	7	12	19	36,8	48,0	43,2
Zusammen	112	107	219	79	76	155	70,5	71,0	70,8

Von den 8—12 jährigen Kindern fehlen also sehr wenig; es sind in der Hauptsache die, welche in der betreffenden Zeit krank waren und während der ganzen Woche oder einiger Tage zum Schulbesuch nicht erschienen waren. Sieben Zehntel aller Kinder im Alter von 7—13 Jahren sind befragt worden, also doch ein großer Prozentsatz, sodaß die Erhebung einigen Anspruch auf Genauigkeit machen kann.

Wieviel der befragten Kinder beschäftigt sind und welcher Art die Beschäftigung ist, lehrt uns die nächste Tabelle¹.

Also nur 21 oder 13,5 % der befragten Kinder ist das Glück zu Teil, durch hausindustrielle Thätigkeit keines Teiles ihrer freien Zeit geraubt zu werden. 86,5 % waren zur Zeit der Erhebung mit Klöppeln und Gornnähen beschäftigt. Die Kinderarbeit ist also immer noch in erstaunlichem Maße verbreitet. Selbst wenn wir alle 219 7—13 jährige Kinder der Bevölkerung

freilich alles auch auf dem Fragebogen erfragt werden können, doch mußte davon abgesehen werden, weil an die Kinder mit der Beantwortung keine großen Anforderungen gestellt werden konnten und um keinerlei Argwohn und Mißtrauen in den Familien zu erwecken.

¹ Unter Beschäftigung im Sinne unserer Erhebung verstehen wir natürlich nicht die Verrichtung von Schularbeiten und auch nicht die Bethätigung in der elterlichen Häuslichkeit. Vielmehr in erster Linie die hausindustrielle Thätigkeit und dann überhaupt jede andere Beschäftigung, zu der die Kinder regelmäßig herangezogen werden.

Tabelle 30.

Zahl der beschäftigten Kinder und Art der Beschäftigung.

Alter Jahre	Geschlecht	Zahl der Kinder	Beschäftigt sind					nicht
			mit Altpfeln für			mit Ger- näh für Berleger	a. andere Weise in der Landw.	
			Eltern	Gaufierer	Berleger			
7—8	Knaben	7	2	1	—	—	—	4
	Mädchen	5	1	1	—	1	—	2
	Zusammen	12	3	2	—	1	—	6
8—9	Knaben	10	4	2	1	—	—	3
	Mädchen	20	5	7	3	4	—	1
	Zusammen	30	9	9	4	4	—	4
9—10	Knaben	15	4	7	1	1	1	1
	Mädchen	14	2	3	2	6	—	1
	Zusammen	29	6	10	3	7	1	2
10—11	Knaben	20	7	10	1	2	—	—
	Mädchen	12	—	1	1	8	—	2
	Zusammen	32	7	11	2	10	—	2
11—12	Knaben	20	8	3	3	2	2	2
	Mädchen	13	—	—	—	11	—	2
	Zusammen	33	8	3	3	13	2	4
12—13	Knaben	7	2	1	2	—	1	1
	Mädchen	12	—	—	—	10	—	2
	Zusammen	19	2	1	2	10	1	3
Zu- sam- men	Knaben	79	27	24	8	5	4	11
	Mädchen	76	8	12	6	40	—	10
	Zusammen	155	35	36	14	45	4	21

zu Grunde legen, von denen also ein Teil nicht befragt ist, so sind doch immer noch 61,2 % beschäftigt. Bleiben wir aber bei den Altersklassen, die fast vollzählig befragt sind, so ergibt sich, daß von den 137 9—12-jährigen Kindern 112 beschäftigt sind, also 81,8 %; 12 ohne Beschäftigung sind, mithin 8,7 % und wir von 13 oder 9,5 % keine Auskunft besitzen¹.

¹ Freilich ist zu berücksichtigen, daß die Erhebung zu einer Zeit geschah, die dieser Art von Kinderbeschäftigung außerordentlich günstig ist. Eine Erhebung im Sommer hätte sicherlich ganz andere Ergebnisse geliefert. Viele Wochen lang gehen die Kinder im Sommer auf die Beerenjuche und werden in dieser Zeit gar nicht zu hausindustrieller Thätigkeit angehalten.

Es ist interessant, daß von den Knaben drei Viertel in der Klöppelei beschäftigt sind; von den Mädchen aber nur ein Drittel. Diese bereiten sich schon von frühester Jugend an auf den Beruf vor, den sie fast aus-

Tabelle 13.
Beschäftigungsdauer der Kinder.

Alter Jahre	Geschlecht	Zahl der Kinder	Vom 7.—12. Dez. ¹ waren thätig Stunden						Anzahl der Stunden zu- sammen	Auf 1 Kind kommen im Durch- schnitt Stunden
			bis 6	7 bis 12	13 bis 18	19 bis 24	25 bis 30	über 30		
7—8	Knaben	3	—	—	1	1	1	—	63	21,0
	Mädchen	3	—	—	—	1	1	1	76	25,0
	Zusammen	6	—	—	1	2	2	1	139	23,0
8—9	Knaben	7	—	—	1	2	3	1	167	24,0
	Mädchen	18	2	1	6	3	5	1	349	19,0
	Zusammen	25	2	1	7	5	8	2	516	21,0
9—10	Knaben	13	—	1	2	2	7	1	305	23,5
	Mädchen	13	—	1	4	2	3	3	292	22,5
	Zusammen	26	—	2	6	4	10	4	597	23,0
10 bis 11	Knaben	19	—	5	4	5	1	4	411	22,0
	Mädchen	10	—	—	1	1	2	6	310	31,0
	Zusammen	29	—	5	5	6	3	10	721	25,0
11 bis 12	Knaben	16	1	—	5	1	4	5	424	26,5
	Mädchen	11	—	—	—	2	4	5	324	29,5
	Zusammen	27	1	—	5	3	8	10	748	27,0
12 bis 13	Knaben	5	—	1	1	1	1	1	133	26,5
	Mädchen	9	—	—	4	1	2	2	203	22,5
	Zusammen	14	—	1	5	2	3	3	336	24,0
Zuf. ab- solut	Knaben	63	1	7	14	12	17	12	1 503	24,0
	Mädchen	64	2	2	15	10	17	18	1 554	24,0
	Zusammen	127	3	9	29	22	34	30	3 057	24,0
Zuf. in Pro- zenten	Knaben	100,0	1,6	11,1	22,2	19,0	27,0	19,0		
	Mädchen	100,0	3,1	3,1	23,4	15,6	26,6	28,1		
	Zusammen	100,0	2,4	7,1	22,8	17,3	26,8	23,6		

¹ Am Sonntag den 13. Dezember ist kein Kind beschäftigt gewesen. Ich habe daher diesen Tag bei den Berechnungen unberücksichtigt gelassen und nur die Wochen- und Arbeitstage berücksichtigt.

schließlich treiben, sobald sie die Schule verlassen haben, auf das Gornnähen. Die Klöppelei wird von den jüngeren weiblichen Personen nur noch selten betrieben, dagegen die Gornnäherei¹. Die Veränderung in der Wahl der hausindustriellen Tätigkeit greift also beim weiblichen Geschlecht bis hinab zu den Schulmädchen. In der Klöppelei wiegen die Beschäftigungen für die Eltern und für die Hausierer vor, dagegen wird wenig von Seiten der Kinder für Verleger geklöppelt. Es ist dies meist freilich nur scheinbar, denn fast alle, die angegeben haben, daß sie für die Eltern arbeiten, klöppeln dennoch für die Verleger. Nur indirekt, indem die Eltern für sie die Klöppelware beim Verleger anbringen.

Wenn die Sazunger behaupten, die Kinderarbeit habe gegen früher beträchtlich abgenommen, so scheint das nach unserem bisherigen Resultat kaum möglich zu sein, da heute noch 82 % der befragten Kinder arbeiten. Es kann höchstens die Dauer der Beschäftigung abgenommen haben. Die Tabelle auf S. 155 giebt die Ergebnisse unserer Erhebung über die Dauer der Kinderarbeit während der Beobachtungswoche. Dazu ist noch zu bemerken, daß nicht alle der thätigen Kinder die Frage nach der Beschäftigungsdauer genau beantwortet haben. Von den 135 Kindern, die hausindustriell oder anderweit beschäftigt waren, konnten die Angaben nur von 127 (= 94,7 %) Aufarbeitung finden.

Wir erkennen, daß ein Drittel sämtlicher Kinder pro Tag weniger als drei Stunden gearbeitet hat. 44 % sind durchschnittlich drei bis fünf Stunden beschäftigt gewesen und fast ein Viertel aller Kinder länger als fünf Stunden. Im Durchschnitt aber war jedes Kind pro Tag vier Stunden hausindustriell thätig. Man kann diese Zeitdauer zwar nicht als überaus lange bezeichnen, sie genügt aber schließlich doch, um Jugendfreude und Fröhlichkeit langsam zu untergraben. Dazu kommen für die 7—8 jährigen Kinder täglich noch 2; für die 8—10 jährigen durchschnittlich 3 und für die 11—13 jährigen 4 Schulstunden. Und wenn gegen früher die Kinderarbeit stark zurückgegangen sein soll, so läßt sich leicht ein Bild machen

¹ Von je 100 in der Klöppelei und Gornnäherei beschäftigten weiblichen Personen hatten ein

Alter von	die in der		Zusammen
	Klöppelei	Gornnäherei	
15--21	14,7	47,8	31,1
21--30	16,2	32,8	24,4
30--60	41,2	19,4	30,4
über 60	27,9	0,0	14,1

von der andauernden und langen Tätigkeit der jugendlichen Personen in früheren Zeiten. Die Beschäftigungsdauer schwankt zwischen etwa $3\frac{1}{2}$ Stunden pro Tag bei den 8—9 jährigen und $4\frac{1}{2}$ Stunden bei den 11—12 jährigen Kindern.

Geradezu minimal ist aber die Vergütung, welche die Kinder für die Opferung ihrer freien Zeit erhalten. Tabelle 32 giebt näheres darüber an.

Von sämtlichen 134 erwerbstätigen Kindern hatten nur 121 (= 90 %)

Tabelle 32.
Verdienst der Kinder.

Alter Jahre	Geschlecht	Zahl der Kinder	Es verdienen vom 7. bis 12. Dez. im Durchschnitt pro Stunde Pfennige					Verdienst		Gesamt-arbeitsstunden	Durchschnittl. Verdienst pro 10 Stunden Pf.
			bis 1	1 bis 2	2 bis 3	3 bis 4	4 u. mehr	Zusammen in Pf.	im Durchschnitt pro Woche Pf.		
7—8	Knaben	2	1	1	—	—	—	50	25	48	10,4
	Mädchen	2	1	1	—	—	—	44	22	45	9,8
	Zusammen	4	2	2	—	—	—	94	23	93	10,1
8—9	Knaben	7	—	4	3	—	—	302	43	167	18,1
	Mädchen	17	4	5	8	—	—	595	35	347	17,2
	Zusammen	24	4	9	11	—	—	897	37	514	17,5
9—10	Knaben	13	1	6	5	1	—	510	39	305	16,7
	Mädchen	13	1	4	5	3	—	615	47	292	21,1
	Zusammen	26	2	10	10	4	—	1 125	43	597	18,8
10—11	Knaben	19	1	7	7	3	1	921	49	411	22,4
	Mädchen	10	1	4	2	2	1	660	66	310	21,3
	Zusammen	29	2	11	9	5	2	1 581	55	721	21,9
11—12	Knaben	14	3	4	3	1	3	694	50	355	19,6
	Mädchen	10	—	4	4	1	1	715	72	293	24,4
	Zusammen	24	3	8	7	2	4	1 409	59	648	21,7
12—13	Knaben	5	1	1	—	1	2	300	60	133	22,6
	Mädchen	9	—	3	2	4	—	505	56	203	24,9
	Zusammen	14	1	4	2	5	2	805	58	336	24,0
Zus. absolut	Knaben	60	7	23	18	6	6	2 777	46	1 419	19,6
	Mädchen	61	7	21	21	10	2	3 134	51	1 490	21,0
	Zusammen	121	14	44	39	16	8	5 911	49	2 909	20,0
Zus. in %	Knaben	100,0	11,7	38,3	30,0	10,0	10,0				
	Mädchen	100,0	11,5	34,4	34,4	16,4	3,3				
	Zusammen	100,0	11,6	36,4	32,2	13,2	6,6				

die Frage nach dem Verdienst brauchbar beantwortet. Den höchsten Verdienst pro Woche erzielten die 11—12 jährigen Mädchen. Die besten Vergleichszahlen bietet die letzte Spalte der Tabelle, wo ausgerechnet ist, wieviel die Kinder im Durchschnitt in zehn Stunden verdienen. Dabei zeigt sich, daß der durchschnittliche Verdienst bei Knaben und Mädchen zusammengenommen mit wachsendem Alter ganz konstant steigt: Eine Folge der immer größeren Geschicklichkeit, die die Kinder im Laufe der Jahre sich erwerben. Von dieser allein hängt in der Klöppelei und Gorknäherei die Höhe des Verdienstes ab. Genau zwanzig Pfennige verdiente jedes Kind durchschnittlich in zehn Stunden. Also selbst bei angestrengtester Thätigkeit der Kinder würden diese im allgemeinen pro Woche nicht mehr als höchstens fünfzig bis siebenzig Pfennige ihren Eltern mit-erwerben können. Die meisten werden sogar nicht mehr als drei oder vier Groschen verdienen. Die Zeiten sind vorüber, wo sie sogar 12 und 16 Groschen verdient haben sollen¹. Kaum 7% aller Kinder erhalten pro Stunde mehr als 4 Pfennige; dagegen 48% noch nicht 2 Pfennige, also noch nicht einmal den allgemeinen Durchschnittssatz.

Es ist kein schönes Bild, das sich uns da entrollt hat und doch mußte es gegeben werden, um zu zeigen, wie auch die geringste Arbeitskraft herangezogen wird, das knappe Einkommen der Eltern um ein Weniges zu vergrößern. Es hat immer noch Gültigkeit, was Engelhardt am Anfang unseres Jahrhunderts sagte²: „Überhaupt hält man im Erzgebirge die Kinder zeitig zur Arbeit an. Sie müssen früher als in anderen Gegenden ihre Eltern unterstützen und sind deshalb für den Haushalt nicht, wie man sie im gemeinen Leben (etwas unedel) immer zu nennen pflegt, freßende — sondern zinsende Kapitalien.“

Leider ist es nicht möglich dem nachzugehen, ob mehr die Kinder der Händler oder die der Landwirte, Gewerbetreibenden, Handarbeiter u. s. w. in der Hausindustrie thätig sind. Wir waren daher gezwungen, die Resultate der Statistik über die Kinderarbeit für alle Kinder zu geben, da wir nicht nach dem Berufe der Väter unterscheiden konnten. Es wäre sicherlich nicht ohne Interesse gewesen, die Arbeit der Händlerkinder gesondert zu betrachten von der Arbeit der Kinder der übrigen Bevölkerung. Freilich nach Beobachtungen an Ort und Stelle scheint kaum ein Unterschied zu bestehen in der Art und Dauer der Beschäftigung der Händler-

¹ Merkels Erdbeschreibung von Kursachsen. Bearbeitet von Engelhardt. Bd. I. S. 217.

² Ebenda. Bd. I. S. 148.

kinder gegenüber der der anderen Dorfkinder. Soviel ist sicher, daß es überaus bezeichnend für die materielle Lage der Händler sowie aller übrigen Sägunger Familien ist, daß sie auf die geringfügigen Beiträge der Kinder zum Unterhalt nicht verzichten können. Die wenigen Groschen, welche die Kinder verdienen, erhalten durchgängig die Eltern, die sie manchmal wohl wieder zu Gunsten des Kindes verwenden, z. B. bei der Anschaffung eines Anzuges oder dergl.

Schauen wir noch einmal zurück auf die ökonomischen Verhältnisse, unter denen die Händler leben, so kann uns die kleine Verbesserung in ihren Einkommensverhältnissen seit 1880 nicht darüber hinweg täuschen, daß sie sich doch in keiner rosigten Lage befinden. In dem kleinen Landbesitz mögen manche einigen Rückhalt haben, aber es ist doch nur die Hälfte der Händler, die überhaupt Landwirtschaft treibt und dabei ist die Wirtschaft, die getrieben wird, Zwergwirtschaft im reinsten Sinne des Wortes. Wir sehen, daß die übrigen Gewerbetreibenden des Dorfes wohl etwas ungünstiger mit ihren Einkommen dastanden; wir dürfen dabei nicht übersehen, daß sie durchgängig größeren Landbesitz haben als die Händler und darin vor diesen manches voraus haben. Von der mißlichen Lage der Händler zeugt auch die Thatfache, daß viele Borgwirtschaft treiben und meist nach Beendigung des Gänsehandels die aufgelaufenen Schulden bezahlen. Oftmals wurde versichert, daß der Gänsehandel den meisten die Möglichkeit verschaffe, von neuem ein Jahr lang vom Borg beim Fleischer, Bäcker, Schuhmacher und Schneider zu leben. Heute bezahlt man die Schulden und morgen beginnt man von neuem aufschreiben zu lassen.

Trotz alledem wird man die Lage der Händler kaum eine proletarische nennen können. Das verbietet schon der Landbesitz vieler Händler. Zwar leben die Sägunger Händler von der Hand in den Mund, eines der Kriterien des Proletariats wäre vorhanden. Aber was dem Proletarier eigen ist: die Unsicherheit und Unselbständigkeit der Existenz, das kann man bei unseren Händlern kaum finden. Sie sind alle selbständig und ihr eigener Herr. Das ist es ja gerade, was manche Sägunger, die gelernte Handwerker sind, veranlaßt, später in ihr Heimatdorf zurückzukehren und den von den Vätern ausgeübten Beruf des Wanderhändlers zu ergreifen. Die Lage der Händler ist wahrlich nicht glänzend, sie ist sogar mißlich, aber dennoch hängen sie mit Leib und Seele an ihrem Wanderberuf. Sie finden Befriedigung in ihm und suchen sich durch Heranziehung und Ausbildung jeder erwerbsfähigen Arbeitskraft in der Familie die Bestreitung der Haushaltungskosten möglichst zu erleichtern.

D. Über den Einfluß des Wanderhandels auf die sittliche Lage der Handelsleute, ihrer Angehörigen und der übrigen Bevölkerung.

Oftmals hat man Anträge auf Beseitigung des Hausierhandels damit zu begründen versucht, daß man behauptete, dieser Erwerbszweig wirke demoralisierend sowohl auf die Händler als auf die Angehörigen derselben. Wir müssen daher noch den Einfluß des Hausierhandels auf die sittliche Lage der Sazunger untersuchen und werden auch zusehen müssen, ob Veränderungen im Bevölkerungsstande und in der Bevölkerungsbewegung stattgefunden haben, die etwa durch den Wanderhandel verursacht worden sind.

Die Verwandtschafts- und Civilstandsverhältnisse, die — wie oben gezeigt — zwischen den selbständigen Händlern und ihren Hilfspersonen bestehen, gewähren wohl eine Garantie für den sittlichen Verkehr der Handelsleute untereinander. Es kann hier vielleicht ein Urteil angeführt werden, das ein früherer Pfarrer des Ortes über die Sazunger gefällt hat. Er antwortete auf eine Befragung über die sittliche Haltung der Dorfbewohner, insbesondere der Händler, folgendes: „Was die sittliche Haltung betrifft, so kann ich nur soviel berichten, daß mir nichts Ehrenrühriges zu Ohren getragen worden ist; daß sich also die Hausierer auswärts nicht sittenlos führen. Ich glaube, der weitaus größte Prozentsatz der Sazunger hält sich rein beim Betriebe des Wanderhandels. Es ist Thatsache, daß der Sazunger, sofern er an den Sonntagen nicht bei den Seinigen ist und den Gottesdienst nicht in der Dorfkirche anhören kann, an dem Orte die Kirche besucht, wo er sich augenblicklich befindet. Am liebsten freilich ist der Sazunger in der Heimat und oftmals kehrt er, wenn er nicht allzuweit von ihr entfernt ist, am Sonnabend nach Hause zurück und geht am Montag wieder auf den Handel.“

Wir müssen also einen ungünstigen Einfluß des Hausierhandels auf die Sittlichkeit der Händler entschieden verneinen. Dabei fragt sich aber doch noch, ob ein solcher nicht etwa auf die sittliche und moralische Haltung der Dorfbewohner überhaupt, insbesondere der Angehörigen der Händler, zu verspüren ist. Leider giebt es nun keinen rechten Maßstab, den wir anlegen könnten, die Moralität zu messen. Wir sind einzig und allein angewiesen auf die Betrachtung der unehelichen Geburtsverhältnisse. Es liegt dies überdies sehr nahe. In dieser Richtung allein könnte ein etwaiger ungünstiger Einfluß des Hausierhandels zu suchen sein. Zwar darf die Zahl der unehelichen Geburten nie und nimmer als einziger Maßstab zur Messung der Sittlichkeit einer Bevölkerungsmasse in geschlechtlicher Beziehung betrachtet

werden, aber sie bildet doch jedenfalls ein so wichtiges Moment, daß sie nicht unberücksichtigt bleiben darf. Die unehelichen Geburten haben sich mit Hilfe der Kirchenbücher bis 1820 zurückverfolgen lassen; seit 1876 sind die Civilstandsbuchführungen mit benutzt worden. Es ergeben sich folgende Frequenzahlen für die unehelichen Geburten in Saßung; wir stellen ihnen die für Deutschland zur Seite¹.

Tabelle 33.

Die Unehelichkeitsquoten für Saßung und Deutschland.

Zeitraum	Zahl der		Unehelichkeitsquote für	
	Geburten überhaupt (einschl. Totgeb.)	unehelichen Geburten	Saßung Prozent	Deutschland Prozent
1821—1830	511	45	8,2	.
1831—1840	561	95	16,9	.
1841—1850	616	116	18,8	10,8
1851—1860	686	106	15,5	11,5
1861—1870	697	123	17,6	11,5
1871—1880	662	126	19,0	8,9
1881—1890	735	119	16,2	9,3
1891—1895	338	51	15,1	9,2
Zusammen	4 806	781	16,3	10,1 ²

Zum Vergleiche sei noch bemerkt, daß in Sachsen die Unehelichkeitsquote betrug im Zeitraum: 1834/60: 14,70 %; 1861/65: 15,35 %; 1866/70: 14,31 %; 1871/75: 13,17 %³; 1876/80: 12,44 %; 1887/91: 12,45 %⁴ der Lebendgeborenen.

Wir bemerken, daß die Unehelichkeitsquoten für Saßung weit größer sind als die Deutschlands und sogar noch höher als die schon überaus beträchtlichen Sachsens. Freilich ist sehr fraglich, ob die große Zahl unehelich Geborener eine Wirkung des Hausierhandels ist. Soviel ist sicher, daß während der Abwesenheit des Vaters oder der von Vater und Mutter Gelegenheit zum Falle des Mädchens vorhanden ist. Es ist dies sehr leicht erklärlich. Sind die Eltern abwesend, so liegt der Tochter die Aufrechterhaltung des Haushaltes allein ob. Vielleicht nur noch jüngere Geschwister

¹ Statistisches Jahrbuch für das Deutsche Reich. 18. Jahrgang 1897. S. 27.

² Für die Zeit von 1841—1895.

³ Zeitschrift d. Königl. Sächs. Stat. Bureau's. Jahrgang 1876. S. 361 ff.

⁴ v. Mayr, Statistik und Gesellschaftslehre. 2. Bd. S. 197. Eine höhere Unehelichkeitsquote als die Sachsens weisen von den bei v. Mayr angeführten Staaten nur noch Österreich (14,67) und Bayern (14,01) auf. Sachsen steht also an dritter Stelle.

sind im Haushalt; vielleicht keine andere erwachsene Person im ganzen Hause. Wieviel Gelegenheit ist da zu unsittlichem Verkehr geboten! Schon die Abwesenheit des Vaters befördert einen freieren Verkehr des Mädchens mit ihrem Bräutigam, denn beide wissen sich der väterlichen Beobachtung entzogen. So ist in der That eine große Zahl der unehelichen Geburten zu erklären. Wenn man sich einfach an die nackten Zahlen hält, könnte man also von einem durch den Hausierhandel hervorgerufenen Mißstand reden. Man muß aber doch versuchen, die ganze Erscheinung aus dem Leben und aus den Anschauungen und Lebensgewohnheiten der Dorfbewohner heraus zu erklären.

Der mit den örtlichen Verhältnissen nicht Vertraute wird jedenfalls erstaunt sein, daß ein Fünftel oder ein Sechstel aller Kinder unehelicher Geburt ist und daß — nach Versicherung eines früheren Ortsgeistlichen — sehr wenig Trauungen vorkommen sollen, wo das Brautpaar noch rein ist. Man kommt aber bald zur Erkenntnis, daß die „Unsittlichkeit“ in den Erwerbsverhältnissen, in den Lebensgewohnheiten und im gesellschaftlichen Umgang der Geschlechter begründet ist. In vollem Maße gilt, was v. Mayr gelegentlich sagt¹: „In den hohen Beträgen unehelicher Geburten kommt häufig weit mehr eine naive, freilich wenig lobenswerte Anschauung der eine dauernde Lebensverbindung Erstrebenden und sie später auch oft Erreichenden zum Ausdruck als eine wüste Unsittlichkeit“².

Es ist auffallend, daß im Dorfe fast ausschließlich Heiraten von Dorfbewohnern unter einander zu stande kommen. Nur sehr selten kommt es vor, daß ein Bursche ein aus einem anderen Dorfe stammendes Mädchen heiratet und daselbe gilt auch von den Mädchen den Burschen gegenüber. Bei allen Veranstaltungen im Dorfe treffen sie sich nun. Beim Tanze — den sie alle leidenschaftlich lieben — finden sie sich. Auf den Kocken- und Huzenstuben kommen sie, zumal im Winter und an Sonntagen, zusammen. Noch bis heute hat sich die alte mit der Klöppelarbeit entstandene Sitte des „zu Kocken“ Gehens erhalten. Man nimmt den Klöppelsack, um bei der Nachbarin mit anderen Arbeitsgenossinnen plaudernd oder singend die gleichmäßige Klöppel- oder Gornnäharbeit zu verrichten. Die Kockenstuben fanden viele Feinde; aber selbst der sonst gestrenge Magister Desfeld sagt³: „Das Kocken-

¹ v. Mayr, Die Gesetzmäßigkeit im Gesellschaftsleben. München 1877. S. 253.

² Die Sitte hat folgenden Grundsatz zur Entwicklung gebracht, den mir ein Säkularer sagte: „Wenn zwa sich gut sei, un es ährlich nähme mit enanner, un zesammen labn wille, su is das für uns gerade so viel, als wenn se getraut wärn.“

³ Desfeld, Über die Diät der Gebirgs-Einwohner. Dreßdensche Gelehrte Anzeigen auf das Jahr 1790. 34 Stück. S. 274.

gehen, wenn nur alles dabei ehrbar zugehet, ist nicht unrecht, zumal dabei durch ein Gespräch das Gemüt erheitert und manches Sachen befördert wird, welches, wenn es nicht unmäßig und sündlich ist, eine gute Erschütterung verursacht.“ Die Klöppelei und alles, was das „zu Rodengehen“ hat aufkommen lassen¹, ist mehr und mehr zurückgegangen und zurückgetreten. Die Sitte hat sich — freilich auch nur noch in schwachem Maße — weiter erhalten, „allerdings kann nicht geleugnet werden, daß der Spiegel der sittlichen Zucht zuweilen durch das entartete Treiben getrübt wird“². Dasselbe gilt auch von den Huzenstuben, d. h. von Zusammenkünften, die nur den Zweck haben, den Teilnehmern durch Unterhaltung, Plaudern und Singen die Zeit zu vertreiben. — Wohl jeder Bursche und jedes Mädchen im Dorfe hat einen „Schatz“ und bleibt ihm auch meist treu. Vom Tanze begleitet der Bursche das Mädchen heim und manchmal mag dies der Anlaß zu unsittlichem Verkehre sein. Wir können hier wieder mit v. Mahr sagen: Es ist etwas ganz Grundverschiedenes, ob eine liederliche Dirne oder der „Schatz“ Mutter des Kindes wird. Die Eheschließungen finden oftmals erst dann statt, wenn man zur Erkenntnis der Schwangerschaft gelangt ist; oftmals erst kurz vor der Niederkunft.

Nur zu oft sind Hindernisse mancherlei Art die Ursache, daß der Schluß der Ehe weiter hinausgeschoben werden muß als beabsichtigt war und so aus dem vorehelichen geschlechtlichen Verkehre Folgen vor der Hochzeit eintreten. Sei es nun, daß der Bräutigam zu einer Militärübung einberufen wird, sei es, daß sonstige Hindernisse eintreten. Die Ursachen sind manchmal auch direkt im Handel selbst zu suchen. Längere Handelsperioden halten den Hausierer auf dem Wanderhandel, sodaß er nicht nach Hause kehren kann, die Trauung vornehmen zu lassen. Verluste im Handel berauben ihn der wenigen Varmittel, die er besaß, sodaß es den Brautleuten nicht möglich ist zu dem erst bestimmten Termine zu ehelichen. Man muß die Hochzeit verschieben. Da aber ein geschlechtlicher Verkehr meist bereits stattgefunden hat, ist nicht zu verwundern, wenn viele uneheliche oder besser gesagt voreheliche Geburten stattfinden. Manches könnte freilich besser sein, wenn die

¹ Nicht allein der Geselligkeitstrieb, auch der Trieb der Sparsamkeit hat diese Sitte entstehen lassen, denn um früher an den langen Winterabenden mehreren Personen die Arbeit bei einem Lämpchen zu ermöglichen, wurden mehrere Klöppelflaschen (Schuffertugeln) auf den Tisch dergestalt aufgestellt, daß jeder Klöppelstoß die nötige Beleuchtung hatte. Vgl. Joseph Stoßlów, Die Spitzenfabrikation im böhmischen Erzgebirge. Mitt. des Vereins für Geschichte der Deutschen in Böhmen. X. Jahrg. Prag 1872. S. 246 f.

² Ebenda. S. 248.

Eltern dem Verkehr zwischen Bräutigam und Braut energischer entgegen-träten. Aber wie die Alten tungen, so zwitschern auch die Jungen. Wir haben es nicht mit unehelichen, d. h. vaterlosen Kindern zu thun. „Die Kinder, welche gewissermaßen nur anticipierte eheliche Kinder sind und es hinterher durch Legitimation mittelst nachfolgender Ehe werden, nehmen nicht teil „an den Leiden jener „Parias“ der Gesellschaft¹.“ Und bei den Dorfbewohnern gelten die Kinder auch nicht als uneheliche. Sie werden ebenso gepflegt, ebenso geliebt vom Vater wie von der Mutter, wie die nach der Hochzeit geborenen Kinder. Fast alle werden auch durch nachfolgende standesamtliche Legitimation anerkannt, manchmal freilich erst bei der Konfirmation. Jedenfalls wird die Anerkennung gelegentlich vollzogen. Sieht der Bräutigam der baldigen Niederkunft seiner Braut entgegen, so läßt man wohl auch vorläufig sich nur standesamtlich trauen und erst nach längerer Zeit kirchlich. Besonders kommt dies öfters bei Händlern vor, wenn sie den Handel zur Abhaltung der Hochzeit nicht unterbrechen können.

Wir kommen mithin zu dem Resultat, daß die Zahl der außerehelichen Geburten zwar eine relativ hohe ist, daß aber alle keine unehelichen im engeren Sinne des Wortes sind, sondern nur voreheliche. Ein schwacher Einfluß des Hausierhandels nach dieser Richtung kann nicht geleugnet werden. Es muß aber betont werden, daß die Kinder in der Ehe standesamtliche Anerkennung finden.

Auf das übrige Familienleben kann ein Einfluß des Hausierhandels nicht nachgewiesen werden. Glücklicherweise gehen im allgemeinen nicht beide Eltern aus den Familien auf den Handel. Die 247 Personen, welche die Berufszählung im Hausierhandel — hauptberuflich und nebenberuflich — thätig ermittelte, entstammen insgesammt 204 Haushaltungen, das sind 49,2 % aller Haushaltungen im Dorfe. Und zwar befanden sich aus 163 Haushaltungen (= 79,9 %) je 1 Person auf dem Handel; aus 39 Haushaltungen je 2 Personen und aus 2 Haushaltungen je 3 Personen. In 23 Familien lagen Vater und Mutter dem Hausierhandel ob; also nur aus 11,3 % derer, in denen überhaupt Wanderhändler ermittelt wurden. Die übrigen 31 Händlerinnen waren ebenfalls fast ausschließlich verheiratete und verwitwete Frauen und Mütter. Die Männer dieser waren vorwiegend Landwirte und Handarbeiter; einige auch Handwerker.

Zur Zeit des Gänsehandels sind in den meisten Familien die Kinder der Obhut der Großeltern oder auch älterer Geschwister anvertraut. Man

¹ v. Mayr, Gesehmäßigkeit. S. 256.

kann sich ein Bild von der Bedeutung des Gänsehandels machen, wenn man bedenkt, daß 1895 etwa vierhundert Personen und 1896 — nach Schätzung des Gemeindevorstandes — gegen fünfhundert Personen zwei bis drei Monate lang vom Heimatdorfe entfernt ihrem Erwerbe nachgingen. Viele Häuser bleiben die ganze Zeit über geschlossen. Aus manchen Haushaltungen sind alle erwachsenen Personen draußen auf dem Handel. Da nun fast ausschließlich unter den Dorfbewohnern Heiraten vorkommen, ist fast die ganze Dorfbewölkerung mit einander verwandt. Es hat daher keine Sorge, kleinere Kinder, wenn solche in den Familien der Gänsehändler vorhanden sind, irgendwo unterzubringen. Schließlich finden sich auch Nachbarn bereit, sie in ihre Obhut zu nehmen.

Wir sahen oben, daß die Hausiererinnen seit den 60er und 70er Jahren relativ stark unter den Handelsleuten zugenommen haben. Es liegt nun sicherlich nahe zu untersuchen, ob es auf die Sterblichkeit der Kinder der Handelsleute einen Einfluß ausübe, wenn die Kinder der mütterlichen Pflege entzogen, der Sorge anderer Personen anvertraut werden. Leider ließ sich nun freilich eine Untersuchung speciell der Sterblichkeit der Händlerkinder nicht ermöglichen, da in den seltensten Fällen der Stand der Mutter angegeben war, selbst dann nicht, wenn die Frau als eine im Hauptberuf thätige Händlerin bekannt ist¹. Dann aber hätte man überhaupt mit außerordentlich kleinen absoluten Zahlen zu operieren gehabt, in denen selbst kleine Schwankungen große relative Oscillationen hervorgerufen hätten. Wir haben uns daher vielmehr darauf beschränken müssen, für alle Kinder — ohne Unterscheidung nach dem Beruf der Mutter — das Material aus den Kirchenbüchern zu gewinnen und daraus eine Zusammenstellung aufzumachen. Nebenbei ist auch einiges statistisch verwertbares Material über die Geburten, Sterbefälle und Eheschließungen angefallen, aus dem nur wenig mitzuteilen gestattet sei.

Wenden wir uns zunächst der Kindersterblichkeit zu oder besser gesagt der Säuglingssterblichkeit, denn wir wollen hier nur die Sterblichkeit im ersten Lebensjahre einer Betrachtung unterwerfen.

(Siehe die Tabelle 34 auf S. 166.)

Die in Spalte 4 gegebenen Werte sind also ohne Berücksichtigung des Übereinandergreifens des Altersjahres und der Geburtenjahrgänge ermittelt

¹ Auch die Civilstandsregister lieferten kein brauchbares Material. Übrigens ist das aus den Kirchenbüchern gewonnene Material seit 1876 mit den Civilstandsregistern collationiert worden.

Tabelle 34.

Kindersterblichkeit in Saßung von 1861—1895.

Perioden	Zahl der Geburten exkl. Totgeburten	Zahl der im 1. Lebensjahr Gestorbenen exkl. Totgeburten	Von 100 Geborenen starben im 1. Lebensjahr . . Prozent	Berechnete Sterbeziffer ¹
1861—1870	674	126	18,7	18,7
1871—1880	645	181	28,1	28,2
1881—1890	721	233	32,3	32,2
1891—1895	326	81	24,9	25,0
Zusammen	2 366	621	26,3	26,3

worden. Dabei erkennt man, daß die beim reinen direkten Verfahren gewonnenen Ziffern ganz mit den berechneten übereinstimmen oder doch nur um ein Zehntel von diesen abweichen. Es zeigt sich also, daß das reine direkte Verfahren doch schließlich das beste und einfachste bei Ermittlung der Kindersterblichkeit im ersten Lebensjahre ist.

Man wird die Sterbeziffern zwar nicht als übermäßig hohe bezeichnen können. Sie bleiben aber immerhin recht beträchtlich, zumal die im Jahrzehnt 1881/90. Vor allen Dingen hat aber seit 1870 eine bedeutende Steigerung stattgefunden, der zwar in der letzten Periode wieder ein Rückschlag gefolgt ist, ohne daß jedoch der niedrige Stand von 1861/70 wieder erreicht worden wäre. Es muß nun als fraglich dahingestellt bleiben, ob jene Steigerung der Kindersterblichkeit in einem Konnex zur Zunahme der

¹ Durch Anwendung der von Becker und von v. Mayr aufgestellten Formeln gewonnen. Vgl. Zeitschrift d. Königl. Bayr. Stat. Bureau's. Jhrg. 1870. Nr. 4. S. 204 ff. Nach Becker ist die Sterbenswahrscheinlichkeit der Geborenen innerhalb der Frist des ersten Lebensjahres (W 0/1) z. B. für die Periode 1861/70

$$W 0/1 = \frac{(1861/70) M 0/1}{(1/3 \cdot 1860 + 1861/69 + 2/3 \cdot 1870) N}$$

wobei M 0/1 die im 1. Lebensjahr Gestorbenen, N die Geborenen bedeutet; nach v. Mayr gilt die Formel

$$W 0/1 = \frac{(2/3 \cdot 1861 + 1862/70 + 1/3 \cdot 1871) M 0/1}{1861/70 N}$$

v. Mayr empfiehlt als besten

Interpolationsmodus die Anwendung beider Formeln, indem man ihre Werte addiert und von der Summe das arithmetische Mittel nimmt. Dieser Weg ist bei Gewinnung obiger Werte eingeschlagen. Im übrigen tritt v. Mayr für das direkte Verfahren ohne jede Interpolation ein.

Zahl der Händlerinnen steht. Jedenfalls verdient darauf hingewiesen zu werden, daß im Jahrzehnt 1871/80, in dem die Sterbeziffer am stärksten gestiegen ist, auch der Prozentfuß der Händlerinnen unter sämtlichen selbständigen Handelsleuten am meisten zugenommen hat. Im Vergleiche zur Kindersterblichkeit in Sachsen zeigen unsere Sächunger Verhältnisse keine großen Anomalien. Die Sterblichkeit der Säuglinge ist im ganzen Königreich noch etwas größer als in unserem Dorf. Sie betrug für die Zeit 1834/75: 26,6 ‰¹; 1874/83: 28,4 ‰²; 1884/93: 28,3 ‰² der Lebendgeborenen.

Man preist im allgemeinen die Gesundheitsverhältnisse im Erzgebirge als außerordentlich günstige und hebt hervor, welchen guten Einfluß die gesunde, reine und frische Luft auf die Lebensdauer der Erzgebirgler habe. Man gesteht freilich zugleich zu, daß in den Bezirken, wo hausindustrielle Thätigkeit die Menschen in niedrige, enge und dumpfe Stuben bannt, der Mangel an physischen Kräften sich nur zu bald bemerkbar mache. Allerdings ist es nicht allein die Art der Thätigkeit, die bestimmend einwirkt auf die Lebensdauer, sondern vor allen Dingen auch die Art der Ernährung. Sehen wir nun zu, wie in unserem kleinen Gemeinwesen die Sterblichkeitsverhältnisse sich gestalten, ob sich hierin etwa bemerkenswerte Divergenzen gegenüber dem landesüblichen Durchschnitt zeigen und — worauf es uns besonders ankäme — ob irgend welcher Zusammenhang mit dem Betriebe des Hausierhandels zu konstatieren ist³. Die Sterbeziffern stellen sich für mehrere Perioden seit 1843 folgendermaßen:

Auf 1000 Einwohner mittlerer Bevölkerung kommen . . . Gestorbene
(einschl. Totgeborene)

in Sächung		in Deutschland	
in der Periode		in der Periode	
1843—1852	30,5	1841—1850	28,2
1852—1861	27,1	1851—1860	27,8
1861—1871	24,3	1861—1870	28,4
1871—1880	32,7	1871—1880	28,8
1880—1890	38,8	1881—1890	26,5
1890—1895	32,6	1891—1895	24,5

¹ Zeitschrift des Königl. Sächf. Stat. Bureau's. Jahrg. 1879. S. 24.

² v. Mayr, Statistik u. Gesellschaftslehre. 2. Bd. S. 279.

³ Das Material über die Sterbefälle, Geburten und Eheschließungen ist aus den Kirchenbüchern gewonnen. — Die Zahl der mittleren Bevölkerung ist durch Interpolation der Bevölkerungszahlen für Sächung ermittelt. In der Abgrenzung

Die Ziffern für Saßung reihen sich nicht so gleichmäßig aneinander als die für Deutschland, es finden starke Sprünge statt. Die kleinen absoluten Zahlen in unserem relativ winzigen Beobachtungsgebiet sind die Ursache hierfür. Auf den ersten Blick bemerken wir, daß besonders in den letzten Perioden die Sterbeziffern Saßungs sich weit entfernen von denen des Deutschen Reichs. Die Differenzen erreichen ihr Maximum in derselben Periode, in der wir die Kindersterblichkeit als besonders ungünstig kennen gelernt hatten (1880/90 resp. 1881/90). Während in einigen Perioden die allgemeinen Sterbeziffern Saßungs jene Deutschlands unterschritten, überholten sie diese in den letzten Zeitabschnitten bei weitem; eine Zunahme der Sterblichkeit ist nicht zu verkennen. Auch die Sterblichkeit im ganzen Königreich Sachsen ist niedriger als in Saßung. Sie betrug nämlich: 1834/75: 30,03¹; 1874/83: 28,66²; 1884/93: 27,51² auf 1000 Einwohner.

Wenn wir nun fragen, ob die Ausübung des Hausierhandels irgend welchen Einfluß auf diese hohe Sterblichkeit hat, so können wir diese Frage leider nicht direkt beantworten. Das Einfachste wäre freilich, die Sterblichkeit der Hausierer der der übrigen Dorfbewohner gegenüberzustellen. Dazu versagte aber das Material, da von früheren Ortsgeistlichen die Angabe des Berufs in den Totenbüchern nicht gründlich durchgeführt worden ist. A priori wird man nicht annehmen können, daß unter den Wanderhändlern eine größere Sterblichkeit herrschen sollte als unter den übrigen Gewerbetreibenden und hausindustriell thätigen Personen des Ortes. Im Gegenteil: man wird vermuten dürfen, da die Wanderhändler sich im allgemeinen besser und kräftiger beköstigen als die Heimischen und da sie bei Ausübung des Wanderhandels sich die meiste Zeit in frischer und freier Luft bewegen, daß die Sterblichkeit vielleicht nicht nur keine größere ist, sondern eine geringere als bei den in enger Werkstelle und dumpfer Stube arbeitenden Handwerkern und Hausindustriellen.

Wenn wir einen Einfluß beruflicher Thätigkeit auf die große Sterblichkeit aus Mangel des dazu nötigen Detailmaterials nicht untersuchen können, so wollen wir doch sehen, ob etwa andere Erscheinungen maß-

der Perioden galt es daher sich an die Volkszählungsjahre zu halten. Die Bevölkerungszahlen für Saßung fanden sich — soweit sie nicht in der Zeitschrift des Königl. Sächs. Stat. Bureaus publiziert sind — in archivalischem Material im Bureau selbst.

¹ Zeitschrift des Königl. Sächs. Stat. Bureaus. Jahrg. 1879. S. 24 f.

² v. Mayr, Statistik und Gesellschaftslehre. 2. Bd. S. 221; allerdings ohne Berücksichtigung der Totgeburt.

gebend waren bei der Gestaltung dieser Sterblichkeitsverhältnisse. Vielleicht gelingt es uns so, indirekt nachweisen zu können, ob oder ob nicht in der beruflichen Gliederung eine Ursache der hohen Sterblichkeit liegt. Wir wollen zuerst die Geburtenfrequenz betrachten, denn bei hoher Sterbeziffer wird man im allgemeinen auch eine hohe Natalitätsziffer vermuten dürfen. Wir finden, daß auf 1000 der mittleren Bevölkerung . . . Geborene (einschl. Totgeborene) kommen

in Sachung		in Deutschland	
in der Periode		in der Periode	
1843—1852	44,3	1841—1850	37,6
1852—1861	44,2	1851—1860	36,8
1861—1871	41,7	1861—1870	38,8
1871—1880	44,7	1871—1880	40,7
1880—1890	50,5	1881—1890	38,2
1890—1895	45,4	1891—1895	37,5

In der That zeigt sich, daß die Natalität in Sachung eine außerordentlich hohe ist. Sie weicht weit ab von der Deutschlands und ist in der Periode 1880/90 sogar ein Drittel größer als die im ganzen Reiche. Gerade diese Periode tritt wieder als extreme auf; genau so wie bei Betrachtung der Kindersterblichkeit und der allgemeinen Sterblichkeit. Ordnet man die Perioden nach der Höhe der Natalitätsziffern und andererseits die oben gegebenen Zusammenstellungen über die Sterblichkeit ebenfalls nach dem Grade der Höhe der Sterbeziffern, so findet man, daß bei allen drei Zusammenstellungen die Reihenfolge der so geordneten Perioden überall die gleiche ist. Es scheint also vielmehr ein ursächlicher Zusammenhang zwischen der hohen Geburtenfrequenz und der hohen Kindersterblichkeit zu bestehen, der wieder die allgemeine Sterblichkeit ungünstig beeinflusst.

Bei den bisherigen Berechnungen der Sterblichkeit und der Natalität haben die mittels Interpolation gewonnenen mittleren Bevölkerungszahlen Verwendung gefunden. Eine andere Berechnung stützt sich auf Benutzung der Zahl der Geburten und der Zahl der Todesfälle. Wir wollen diese ausführen; also eine Reduktion der Sterblichkeit auf die Natalität vornehmen. Sollte das so gewonnene Resultat im allgemeinen übereinstimmen mit dem bei Benutzung der mittleren Bevölkerungszahlen gewonnenen, so kann es wohl als Beweis für die ungefähre Richtigkeit des letzteren angesehen werden.

Wir finden, daß von je 100 Personen (einschließlich Totgeborenen) starben:

in Saßung		in Deutschland ¹	
in der Periode		in der Periode	
1843—1852	68,2	1841—1850	75,1
1852—1861	61,4	1851—1860	75,6
1861—1871	58,4	1861—1870	73,4
1871—1880	73,5	1871—1880	70,7
1880—1890	76,8	1881—1890	69,4
1890—1895	71,9	1891—1895	65,4

Thatsächlich stimmt also die Reihenfolge dieser Sterbeziffern für Saßung genau mit der Reihenfolge der oben gegebenen überein. Die am meisten belastete Periode ist 1880/90; als günstigste tritt uns wieder 1861/70 entgegen. Die übrigen Perioden verteilen sich in beiden Zusammenstellungen in gleicher Weise zwischen diesen beiden Extremen. Während wir in der Zahlenreihe für Deutschland eine fallende Stala vor uns haben, ist umgekehrt in der für Saßung eine im allgemeinen steigende Tendenz zu beobachten. Die berechneten Zahlen können, da sie an der Hand amtlichen Materials ermittelt sind, als absolut richtig angesehen werden. Vergleicht man sie nun mit den allgemeinen Geburtenziffern, so findet sich, daß die beiden Reihen für Saßung fast vollkommen parallel laufen. In den Perioden mit niedrigster Natalitätsziffer liegt auch das Minimum der Sterblichkeitsziffer. Ganz anders bei einem Vergleich der beiden Reihen für Deutschland. Hier fällt sogar das Minimum der Natalität in dieselbe Periode wie das Maximum der Sterblichkeit. Aber auch unseren Ergebnissen über die Kindersterblichkeit gehen die soeben gefundenen Sterbeziffern genau parallel. Vergleichen wir die betreffenden Übersichten, so finden wir 1861/70 die niedrigste Kindersterblichkeit und auch die niedrigste Sterblichkeit unter der Gesamtbevölkerung und 1880/90 die stärkste Mortalität unter den Kindern als auch unter der Bevölkerung überhaupt. Die Parallelität sämtlicher Übersichten gestattet uns den Schluß, daß wir die hohe Sterblichkeit als eine Folge der durch die starke Natalität hervorgerufenen hohen Kindersterblichkeit ansprechen können. Einen beruflichen Einfluß, insbesondere einen solchen des Hausierhandels, können wir auf Grund unseres Materials nicht nachweisen und ist auch nach unserem Ergebnis sehr unwahrscheinlich.

Auch über einen Einfluß des Wanderhandels auf den Charakter der Händler kann nichts Nachteiliges berichtet werden. Lug und Trug hat in ihrem Geschäftsbetrieb keinen Eingang gefunden und ein früher in Saßung

¹ Berechnet auf Grund der absoluten Zahlen des Stat. Jahrbuchs f. das Deutsche Reich. 1897. S. 26.

amtierender Geistlicher, der jetzt in einer Gegend thätig ist, die viel von Szunger Händlern besucht wird, schrieb hierüber: „Ich habe mich in hiesiger und anderer Gegend erkundigt und über die Szunger stets nur das beste Lob gehört, sowohl in sittlicher Beziehung als in geschäftlicher. Nie habe ich gehört, daß sie betrogen hätten. Daß sie bei ihrem Handel gute Waren führen, erhellt schon daraus, daß sie einen sicheren Kundenkreis in jedem Orte haben.“ Von einer Verrohung der Händler ist gar keine Rede. Ganz im Gegenteil! Den Szungern ist ein freundliches, glattes Wesen eigen. Mit den Gebirglern überhaupt haben sie das gefellige und gesprächige Wesen gemeinsam. Freilich, er kann auch derb werden; er ist dies aber meist nur bei den Wizen. Trotz der bedrängten Lage ist er doch heiter und vergnügt. Fröhliches Leben waltet zu den Zeiten im Dorfe, wo die ganze Schar der Händler daheim bei den Jhrigen sich befindet. Zur Kirmes und um Weihnachten häufen sich die Vergnügungen. Die Kirmes gilt als viertes hohes Fest. Da sie regelmäßig anfangs Oktober abgehalten wird, fällt sie unmittelbar in die Gänsehandszeit. Viele — wohl die meisten — Händler begeben sich auf einige Tage nach Hause, um die Kirmes-„Feiertage“ mit zu verleben. Ist der Gänsehandel bis dahin in zufriedenstellender Weise verlaufen, so kargt man nicht mit den Ausgaben. Dazu kommt, daß alljährlich einige der russischen Aufkäufer zur Kirmes ebenfalls im Orte erscheinen und Bier und leider auch Schnaps, sogar Wein in reichlichen Mengen verschenken lassen. Die Szunger scheinen bei der Freigebigkeit der Russen und Polen noch nicht zur Einsicht gelangt zu sein, daß sie das beste Zeichen dafür ist, daß der Verkauf der Gänse entschieden lohnender und gewinnbringender sein muß als der mühevolle Vertrieb der Tiere. Der ganze Gesprächsstoff dreht sich zur Kirmes einzig und allein um den Gänsehandel. Als an einem Kirmesstag in einem Szunger Gasthaus die Anwesenden sich wieder nur vom „Gänsehandel“ unterhielten, schlug einer der Händler unwillig auf den Tisch auf und rief: „Nun hört aber auf! Die ganze Woche hört man nichts von den Gänsen als Geschnatter und zu den Feiertagen schnattert Ihr nun von den Gänsen!“

Kein Händler bleibt zu Weihnachten fern von seinem Heimatsdorfe. Die Liebe, die er wie jeder Gebirgsbewohner zu seiner Heimat hat, hält ihn nicht in der Fremde. Er eilt nach Hause zu den Seinen, um mit ihnen am Christbäumchen das Fest zu feiern. Mit dem ersten heiligen Abende nimmt das Fest den Anfang; ein reiches Abendessen, bestehend aus Schweinebraten und Sauerkraut, gebratener Gebirgsleberwurst, Preiselbeeren u. dgl. giebt diesem Festanfang eine besondere Weihe. Am

dritten Weihnachtsfeiertag beginnen dann die Festlichkeiten aller im Orte bestehenden Vereine¹. Der Militärverein, der Gesangverein, die freiwillige Feuerwehr, die Innung, die Bruderschaft, der Frauenverein, sie alle halten dann Ball, Kränzchen, Theater-, Unterhaltungsabend oder wie die Feier auch heißen mag, ab. An allen beteiligten sich Händler, derenhalben man eben die Abhaltung der Feier auf eine Zeit verschoben hat, wo alle daheim sind. Wohl geht es zu den Vergnügungen lustig, fröhlich und heiter zu, aber von Ausbrüchen der Roheit oder von Kaufereien ist nie oder höchst selten etwas zu merken. Während der Feiertage vertreiben die Händler sich die Zeit zuweilen auch durch Kartenspiel. Es sind heute in der Hauptsache gute Spiele und die Einsätze auch nicht sehr hoch. Früher — besonders noch in den 60er und 70er Jahren — soll tüchtig Hazardspiel getrieben worden sein. Heute gestattet schon die Geschäftslage dieses nicht mehr. Und sollte es wirklich gelegentlich vorkommen, so geschieht es sicherlich zu minimalen Einsätzen.

Das Leben in Sazung unterscheidet sich wesentlich von dem in den benachbarten Dörfern, besonders der nahen böhmischen Orte. Fröhlicher Mutterwitz würzt die Unterhaltung in der Gaststube des Sazunger Erbgerichtes, des Gasthofes und der anderen Schenken. Und führt man das Gespräch auf irgend einen in Sachsen gelegenen Ort, so kann man sicher sein, daß aus der Kunde einer den Ort kennt, ihn besucht hat oder gar regelmäßig dahin kommt. Die Sazunger Händler besitzen Weltkenntnis und Gewandtheit im Verkehre. Wie könnte dies auch anders sein, wenn aus einem solchen kleinen Gemeinwesen schon seit vielen Jahrzehnten immer ein beträchtlicher Teil der Erwerbsthätigen als Wanderhändler die engere Heimat durchzieht! Bei ihnen hat sich eine sichere Beobachtungsgabe herausgebildet; ihr Urtheil ist treffend. Vor allen Dingen hat sich dadurch der geistige Horizont der Sazunger bedeutend erweitert. Geht man nun in die umliegenden Dörfer und stellt dort Beobachtungen an, so fällt ein Vergleich zu Gunsten der Sazunger aus. Die Einwohner umliegender Ort-

¹ Es muß hier noch des in Sazung bestehenden Handelsvereins gedacht werden. Er ist 1890 gegründet und bezweckt „ein enges Aneinanderschließen selbständiger, dispositionsfähiger Gewerbetreibender des Ortes zu gemeinschaftlicher Förderung gewerblicher und bürgerlicher Interessen, ganz besonders für Gewerbebetriebe im Umherziehen, unter Beobachtung einer gänzlichen Fernhaltung von politischen Tendenzen“. Versammlungen finden zu Ostern, zu Pfingsten, zu Michaelis und zu Weihnachten eines jeden Jahres statt. Als Mitglied kann jeder selbständige, dispositionsfähige, sich im Besitze der bürgerlichen Ehrenrechte befindliche und sich eines unbescholtenen Rufes erfreuende Gewerbetreibende des Ortes aufgenommen werden.

schaften sind Waldarbeiter oder liegen hausindustrieller Tätigkeit ob. Selten im Jahre, vielleicht selten in ihrem Leben mögen sie aus ihrem Heimatdorfe fortkommen. Sie haben keinerlei Anregung. Wie anders in Saßung! Dreiviertel Jahr lang sind fast zweihundert, mehrere Monate lang drei-, sogar vierhundert und mehr Personen in der Fremde¹. Da werden Eindrücke gewonnen, Kenntnisse erworben, von denen die Angehörigen und besonders die Kinder bei Rückkehr des Vaters oder der Mutter nur lernen können. Im geselligen Kreise, auf der Kocken- oder Huzenstube werden die Erlebnisse ausgetauscht; wohl wird mancher Witz, manche Schalkheit mit eingeflochten, aber das Ganze trägt doch dazu bei, den geistigen Stand der Bevölkerung weit über den meist recht niedrigen der Dorfbewohner der Umgebung zu heben.

Wer bei einem Besuche der ganzen Gegend fleißig beobachtet, der wird, welche Gesichtspunkte er auch immer heranziehen mag, zu dem Resultate kommen, daß Saßung gleichsam wie eine Oase liegt. In keinem der ringsum gelegenen Orte bilden die Hausierer — sofern es überhaupt solche giebt — nur im entferntesten einen derartigen Prozentsatz der Erwerbsthätigen als in Saßung. Schon bei einem äußeren Vergleich Saßungs mit anderen Dörfern fällt eines auf. Nämlich der freundliche Anblick, den das Dorf gewährt. Die ungünstigen klimatischen Verhältnisse lassen zwar nicht die Anlage freundlicher Hausgärten, die Anpflanzung von Obstbäumen oder dergl. zu. Dafür aber hinterlassen die weiß angestrichenen, im allgemeinen recht sauber gehaltenen Häuser einen guten Eindruck. Der Händler legt Wert darauf sein kleines Anwesen sauber zu erhalten. Die meiste Zeit, die er zu Hause ist, verwendet er zur Verbesserung und zur Instandhaltung des Häuschens. Hochgeschichtete, vor dem Hause befindliche Hölzstöcke zeugen von der Fürsorge des Besitzers für den langen Winter. Wohlhabenheit der Besitzer sieht man nur wenigen Häusern an. Aber Sauberkeit erfreut das Auge in unserem Dorfe, während in den Nachbardörfern — besonders in den böhmischen — davon nur selten etwas zu verspüren ist.

¹ Sogar in dem allsonntäglich beim Gottesdienste verlesenen allgemeinen Kirchengebet wird des Handels gedacht. Es heißt darin: „Auch schließen wir in unser andächtiges Gebet ein diejenigen Glieder unserer Gemeinde, welche hinaus gezogen sind in die Fremde, um dort zu erschwingen, was zur Leibes Nahrung und Notdurft für sie und die lieben Jhriigen gehört. Allmächtiger Gott! In Deinem Namen und mit Anrufung Deiner Barmherzigkeit haben viele Glieder unserer Gemeinde die Reise angetreten. Wir bitten Dich, bewahre sie vor allen Übeln des Leibes und der Seele, laß alle Unglücksfälle, Krankheiten und andere Nöten von ihnen bleiben und gieb Glück und Segen zu allem ihren Vornehmen.“

Während es den Einwohnern der meisten Erzgebirgsdörfer oftmals nicht möglich ist, aus dem Kreise alter Gewohnheiten sich loszureißen und sie „lieber an der Stubenarbeit dahin fischen, lieber auf der Scholle bleiben und täglich hungern als in die Welt hinauszuziehen und frisch zuzugreifen¹“, verläßt der Sazunger alljährlich seine ihm ebenfalls liebe und werthe Heimat. Das Sazunger Volk ist ein geborenes Handelsvolk, sagte ein früherer Ortsgeistlicher. Man kann nicht leugnen, daß auch noch in einem anderen Charakterzug der Sazunger Händler sich von dem gewöhnlichen Erzgebirgler unterscheidet. „Der Erzgebirger ist im allgemeinen sanft, biegsam, er hat sich immer fügen, biegen und nachgeben müssen; viel Not ist über ihn ergangen und seine Kraft ist angebrochen².“ Beim Sazunger Händler wird man schwerlich etwas von Schmiegsamkeit finden; er ist nicht roh, aber auch nicht so sanft, wie Süßmilch den Gebirgler hinstellt. Rein, ein Stolz ist ihm eigen. Er ist sich wohl bewußt, daß er sich in geistiger Beziehung weit über den Durchschnittsgebirgler erhebt. Früher, als der Pferde- und Flachshandel blühte, muß der Händlerstolz noch bedeutend größer gewesen sein als heute. Damals lagen die Sazunger manchmal mit den Sebastiansbergern — oder, wie sie kurzweg heißen, mit den Baßbergern — im Streite. Die Baßberger handelten in der Hauptsache mit Schweinen und Gänsen. Weit erhaben fühlten sich die Sazunger über den Vertrieb solcher Tiere. Selbstbewußt und stolz sagten damals die Sazunger: Der Baßberger mag mit Gans und Säuen handeln; der Saz'ger handelt mit Pferden und Flachs! Die Zeiten haben sich freilich geändert, und der Gänsehandel, den man verspottete, ist zum Haupterwerbe geworden. Die Lage der Sazunger ist gegen früher ungleich ernster geworden und man kann nicht verkennen, daß die Fröhlichkeit der Händler, die, wenn die Handelsleute bei einander sind, zum Durchbruch kommt, ihnen den Ernst ihrer Lage doch nicht verschweigen kann.

Oftmals äußerten Sazunger den Wunsch, daß doch in nächster Nähe irgend eine Industrie Einführung fände, die den Hausierhandel ablösen könnte. Es fragt sich freilich, ob die Hausierer ihr zuströmen würden. Man darf es allerdings annehmen, sobald die Lohnverhältnisse nur um ein wenig besser wären als die Erwerbsverhältnisse im Wanderhandel. Sicherlich gern würden sie die Beschwerlichkeiten des Gewerbebetriebes im Umherziehen vertauschen mit ansässiger Lohnarbeit, wenn sie dabei freilich auch ihrer selbständigen Stellung verlustig gingen.

¹ v. Süßmilch, Wanderungen im Erzgebirge. Wissenschaftliche Beilage der Leipziger Zeitung. 1884. Nr. 16 ff. S. 91.

² v. Süßmilch, a. a. O. S. 91.

Überblicken wir noch einmal, welchen Einfluß der Hausierhandel auf die ganze sittliche Lage der Händler, ihrer Angehörigen, sowie der ganzen Dorfbewölkerung hat, so können wir nur konstatieren, daß es im allgemeinen kein schlechter ist. Im Gegenteil! Man wird behaupten können, daß er eine Erhöhung des Standard of life und eine Erweiterung des geistigen Horizontes bewirkt hat und bewirkt. Alle die Vorwürfe, die man den Hausierhändlern immer wieder gemacht hat: Sie seien lieberliches Gefindel, arbeitscheue Personen, denen das umhererschweifende Leben besser gefalle als andauernde und regelmäßige Arbeit; es seien in sittlicher Beziehung zweifelhafte Personen, verkappte Bettler und dergl., alle diese Vorwürfe haben für unsere Sagunger Händler ganz und gar keine Bedeutung und Berechtigung. Der Wanderhandel unserer Dorfbewohner ist bedingt durch wirtschaftliche, natürliche und psychologische Momente und durch keine anderen. Unsere Hausierer sind ehrliche und reelle Geschäftsleute, die einem mühsamen Geschäftsbetriebe obliegen und schwer um ihre Existenz zu kämpfen haben.

5. Schluß.

Wir sind mit unserer Untersuchung zu Ende. Was hat sie uns nun gezeigt?

In erster Linie, daß der Hausier- und Wanderhandel der Szugunger begründet ist in den ungünstigen landwirtschaftlichen Verhältnissen und im Fehlen jeglicher ansässigen Industrie. Er beruht auf alter Überlieferung und hat in dem früheren Fuhrwesen der Szugunger einen Vorläufer, mit dem die ersten Anfänge des Handels eng verknüpft zu sein scheinen. Wir finden genau dieselbe berufliche Entwicklung auch noch in einigen anderen erzgebirgischen Orten, deren Einwohner früher ebenfalls Frachten besorgten und heute haufieren.

Wir sahen weiter, daß die Szugunger in ihren Handelsbetrieben bald als wirkliche Hausierer auftreten, bald als bloße Wanderhändler, die nicht daran denken, von Haus zu Haus gehend Käufer zu suchen. Es richtet sich dies ganz nach der Art der Handelsware. Mit Spigen, Textilien und Bettfedern haufiert man; Flachs, Pferde und Gänse vertreibt man im Wege des Wanderhandels, da sie sich zu einem haufiermäßigen Angebot nicht eignen und auch keine Nachfrage sich fände. Die Händler wechseln im Laufe des Jahres mehrfach mit ihren Handelswaren. Es ist dem ganzen Handel eigentümlich, daß — abgesehen von den Handwerkern und Landwirten, die ausschließlich den Gänsehandel nebenberuflich treiben — kein Händler mit einer Ware handelt, sondern alle in einem Jahre eine Reihe von Waren in ihrem Betriebe führen: baumwollene Waren neben Bettfedern, Pferde neben Flachs, Gänse neben Wollwaren.

Bei einzelnen Handelsprodukten findet nicht allein der Vertrieb, sondern auch der Aufkauf im Umherziehen statt. So beim Kaufe von Pferden, Flachs und zum Teil noch beim Einkauf von Bettfedern, der früher ausschließlich im Wandern geschah. Auch den Ankauf von Gänsen wird man

hierher rechnen können, denn die Vertreiber der Tiere wechseln ebenfalls jedesmal den Ort beim Kaufe der Gänse von den Sažunger Größhändlern. Der Bezug der Textilwaren geschieht von Handlungen und Fabriken und nicht im Umherziehen. Der Aukauf von Spizen wird zum größten Teile im Heimatdorfe selbst besorgt, teilweise von böhmischen Lieferanten, welche die Sažunger aufsuchen.

Die Zahl der Handelsprodukte hat sich im Laufe der Zeit vermehrt. Man war gezwungen immer mehr Handelsartikel aufzunehmen, weil der Absatz jedes einzelnen mehr und mehr zurückging. Die Spizen bildeten früher die Haupthandelsware. Der Handel gab nicht allein den Hausierern, sondern auch den Klöppelleuten ausreichenden Verdienst. Und während die Spizen früher in der Hauptsache von den Männern vertrieben wurden — Frauen haben anfangs überhaupt wenig am Hausierhandel sich beteiligt — sind sie heute aus den Handelsbetrieben der Händler fast ganz verschwunden. Die Frauen haben sie übernommen, die sich für den Vertrieb derartiger Waren, wie der Textilien überhaupt, viel besser eignen.

In jüngster Zeit ist ein Handelsprodukt, die Sämereien, ganz aus dem Gewerbebetrieb der Sažunger verschwunden: Eine Folge einschränkender Gesetzgebung. Im übrigen sind aber seit etwa vierzig Jahren wichtige Handelswaren von Sažungern nicht aufgegeben worden. Dagegen ist der frühere Hausierbetrieb durch das Hinzukommen zahlreicher Textilien vielseitiger geworden. Als neuester, wichtiger Erwerbszweig hat sich am Ende der 70er Jahre der Gänsehandel zugesellt. Auf den Textilhandel und auf den Gänsehandel, die also die jüngsten Handelszweige sind, gründet sich der Haupterwerb der Handelsleute. Alle übrigen Waren werden von einer Minderheit von Sažungern vertrieben.

Die Verdrängung der übrigen Handelswaren hat verschiedene Gründe. Bald ist es das Aufkommen technisch vollkommenerer Waren, welche die von den Sažungern im Hausierhandel vertriebenen ersetzt haben; so mußten ehemals Feuerschwamm, Holzspäne und Schuhnägel verschwinden. Bald traten wohlfeile Surrogate auf, so die Maschinenspizen, denen die Klöppelware den Markt räumen mußte, umsomehr als die Preise für jene bedeutend niedriger sind als die für die Handware und weil der stehende Handel in eifriger Weise sich ihrer bemächtigte. Auch der Rückgang des Flachshandels ist einer ähnlichen Entwicklung zuzuschreiben. Der wohlfeile russische Flachs hat den heimischen verdrängt. Das Zurückgehen des Pferdehandels hat im allgemeinen seinen Grund in der starken Konkurrenz großkapitalistischer stehender Pferdehandlungen, denen die Sažunger unterlegen sind.

Als Absatzgebiet kommt für die Saßunger fast ausschließlich das Königreich Sachsen in Betracht. Für die Textilhandelsleute besonders das platte Land und in den Städten die Vororte; für die Gänsehändler das Land, Fabrikdörfer und kleine und mittlere Städte.

Fast durchgängig besitzen die Hausierer Kunden für ihre Waren. Es muß dies entschieden als ein gutes Zeichen für die Realität des Handels angesehen werden. Freilich läßt sich nicht leugnen, daß feste Preise nicht bestehen, sondern daß Vorschläge stattfinden. Auch der Umstand, daß der Hausier- und Wanderhandel der größten Zahl sämtlicher Saßunger den Lieferanten gegenüber auf Kredit geschieht, kann nicht günstig genannt werden. Fast in jedem Handelszweig besteht Umschlagskredit, während von den Käufern im allgemeinen Barzahlung verlangt wird. Tauschhandel findet heute selten statt, während noch in den 60er Jahren ein reger Tausch zwischen Händlern und Käufern bestand.

Die ganze Organisation des Handels bringt es mit sich, daß Hilfspersonen in der Hauptsache nur im Gänsehandel Verwendung finden. Lohnhausiererei wird nicht getrieben. Die Zuziehung von Hilfspersonen und das Zufließen vieler Handwerker zum Gänsehandel hat diesem eine große Bedeutung für das Erwerbsleben der Saßunger überhaupt gegeben, indem während mehrerer Monate einige Hundert Personen aus ihm Einkommen beziehen.

Bedenkliche Einwirkungen des Hausierhandels auf das Familienleben und auf die sittliche Haltung der Händler und der Angehörigen konnten nicht ermittelt werden. Wohl fanden wir eine große Zahl unehelicher oder vielmehr vorehelicher Geburten. Hieran mag der Hausierhandel in der oben gekennzeichneten Weise nicht ganz ohne Schuld sein, aber es ist doch schwer zu bestimmen, ob der Hausierhandel oder die ganze Volksanschauung stärker wirksam ist. Dagegen fanden wir, zumal bei einem Vergleiche mit den Einwohnern benachbarter Dörfer, daß ein günstiger Einfluß auf die intellektuelle Bildung der Dorfbewohner zu verspüren ist.

Die Einkommensverhältnisse der Händler sowie der übrigen Erwerbsthätigen im Dorfe sind schlechte. Bezeichnend ist es jedenfalls, daß fast kein Händler während seines ganzen Lebens soviel erworben hat, um davon im Alter im Dorfe selbst in bescheidensten Verhältnissen leben zu können. Viele Händler sind bei ihrem Tode verschuldet gewesen; nur wenige haben den Angehörigen eine geringe Erbschaft hinterlassen. Man lebt eben von der Hand in den Mund.

Und nun zum Schluß noch ein Wort über die Zukunft des Hausier- und Wanderhandels der Saßunger. Für den Hausierhandel mit Spizen

und Bettfedern und für den Wanderhandel mit Flachß und Pferden ist sie entschieden. Alle diese Handelszweige können sich in ihrem jetzigen Umfang wohl noch lange erhalten, aber der Handel mit diesen Produkten blüht nicht mehr; er vegetiert nur noch. Diese Handelszweige sind gleichsam nur noch als Nebenhandelszweige zum Textil- und zum Gänsehandel zu betrachten.

Wir haben oben gezeigt, daß der Textilhandel eine Zukunft besitzt, wenn das Absatzgebiet hauptsächlich auch nur das platte Land ist, da die Handelsleute in den Städten mit den stehenden Geschäften zu konkurrieren kaum in der Lage sind. Der Handel mit Textilwaren hat vielleicht gerade deshalb die beste Aussicht, weil das platte Land das Hauptabsatzgebiet ist, da hier ein starker Bedarf vorhanden ist, der von stehenden Geschäften nicht befriedigt wird und zu dessen Deckung Hausierer stets nötig sein werden.

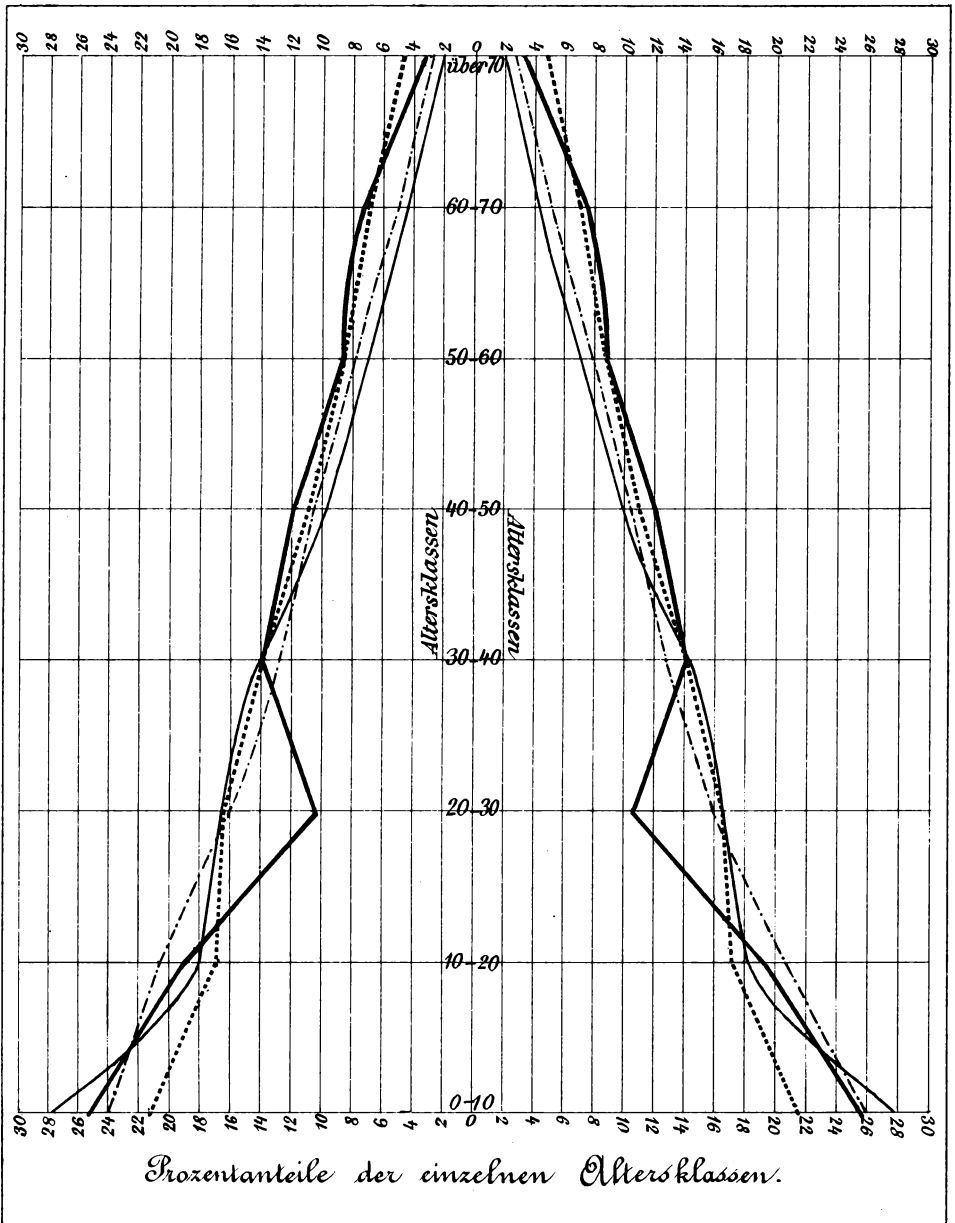
Wie steht es nun aber mit der Zukunft des Gänsehandels? Man kann sagen, daß sie vollkommen davon abhängt, ob die Einfuhr russischer Gänse künftighin gestattet bleibt, oder ob wesentliche Beschränkungen für sie eintreten werden. Sollte das letztere der Fall sein, so wäre damit der Untergang des Gänsehandels besiegelt. Und was dies für die Szungener bedeuten würde, liegt auf der Hand, da dieser Erwerbszweig augenblicklich den entschieden wichtigsten aller von Szungenern betriebenen Berufsbranche bildet. Zur Sicherung der weiteren Existenz des Federviehhandels ist daher die Aufrechterhaltung der jetzigen Einfuhrbestimmungen auf das Entschiedenste zu wünschen.

Es fragt sich nur noch, ob der Handel selbst nicht günstiger für die Szungener gestaltet werden könnte. Wir sahen, daß die russischen Großhändler den ganzen Handel finanziell erst ermöglichen. Versuche, die russischen Juden etwa durch Gründung einer Einkaufsgenossenschaft zu ersetzen, würden den Gänsehandel vollkommen lahm legen, da selbst alle Szungener zusammen kaum genug Kapital haben dürften, den Handel in seinem jetzigen Umfange zu erhalten. Eine derartige Gründung würde sicherlich auch viel mehr im Interesse der wenigen Szungener Großhändler sein als in dem der zahlreichen Kleinhändler. Man könnte weiter vielleicht daran denken, die Händler zu einer Vereinigung zusammenzubringen, die den Zweck hätte, das Absatzgebiet aufzuteilen, damit die so lästig empfundene gegenseitige Konkurrenz gemildert werde. Eine derartige Abgrenzung ist aber unmöglich bei der großen Zahl von Gebieten, in die das Königreich zerlegt werden müßte; ganz abgesehen davon, daß eine Kontrolle über die Einhaltung der Vorschriften schwer möglich wäre und die Händler keine Garantien bieten könnten,

im Übertretungsfalle Konventionalstrafen zu leisten. Die einzige Aussicht auf Ausführung hätte wohl nur der Gedanke, daß die Händler sich gegenseitig verpflichten, nicht vor einem alljährlich zu bestimmenden Termine den Gänsehandel zu beginnen. Gelänge dies, so würden ihnen sicherlich mancherlei Verluste erspart bleiben. Sobald vor allen Dingen die Sazunger Großhändler sich hierin einigen würden, dürfte ein Aufschwung des Handels oder mindestens eine Verringerung des Risikos nicht ausbleiben.

Was aber dann, wenn der Hausierhandel überhaupt weiteren gesetzlichen Beschränkungen unterworfen werden sollte? Soviel ist sicher, daß die Sazunger im Dorfe und der Umgebung keinen neuen Erwerb fänden. Ein allmähliches Abströmen in die Städte wäre die sichere Folge. Man würde die Gebirgler städtischen Lebensbedingungen unterwerfen, denen sie nicht gerecht werden würden und könnten. Man würde ihnen die Selbständigkeit der Existenz rauben und diese ist es gerade, die viele Handelsleute bewegt, an dem alten Berufe des Hausierers und Wanderhändlers festzuhalten und nicht großstädtischer Industrie sich zuzuwenden.

Altersaufbau der Bevölkerung in Satzung (1858 und 1895). und im Deutschen Reiche (1890).



— Satzunger Bevölkerung (männl. u. weibl.) 1858.

 - - - - - Bevölkerung des Deutschen Reiches 1890.

— Satzunger männliche Bevölkerung 1895.

 Satzunger weibliche Bevölkerung 1895.

II.

Die Verhältnisse
im
deutschen Goldportagebuchhandel.

Von

Referendar **Seurici**, Leipzig.

Einleitung.

Auf zweierlei Weise gelangen Bücher ins Publikum; entweder setzt sie der Buchhändler in einem Laden ab, oder er sucht außerhalb eines bestimmten Geschäftslokals das Publikum auf, um ihm die Erzeugnisse der Litteratur zum Kauf anzubieten, oder Bestellungen auf vorgelegte Muster zu sammeln. Jene Betriebsart nennt man Sortimentsvertrieb, diese Colportage.

Der Sortimentsvertrieb ist die typische Form des Bücherabfazes in Deutschland erst seit Beginn dieses Jahrhunderts; gewisse traditionelle Normen haben sich für ihn gebildet, ohne deren Kenntnis man ihn nicht verstehen kann. Wer im Sortimentsvertrieb Bücher absetzt, hält sich einen Laden mit einem Lager von Büchern, die er fest oder *à condition* vom Verleger bezieht. Im letzteren Falle liefert der Verleger ihm diese Bücher unter der Bedingung, daß der Buchhändler sie behalten müsse, wenn er sie nicht bis zu einem bestimmten Termin zurückgesandt (remittiert) hat. Dieser Termin ist die Kantatwoche des dem Lieferungsjahr nächstfolgenden Jahres. Zu diesem Zeitpunkt versammelt sich seit Alters der gesamte deutsche Buchhandel in Leipzig. Hier findet die Buchhändlermesse statt, in der die einzelnen Firmen mit einander abrechnen, neue Bezüge verabreden, gemeinsame Fragen besprechen. Den Kernpunkt dieser Messe bildet der „Börsenverein deutscher Buchhändler“, der die bedeutendsten deutschen Verleger und deutschen Sortimenter in sich vereint. Er hat eine Verkehrsordnung aufgestellt, die für seine Mitglieder und die mit diesen in Geschäftsbeziehung stehenden Firmen verbindlich ist¹, und die auf dem Konditionsgeschäft beruht, dieses also als für den Sortimentsvertrieb wesentlich anerkennt. Damit wird gleichzeitig der Kredit zum herrschenden Princip im Sortimentsvertrieb: man kann nicht eher zahlen, als man schuldet, und ob man schuldet, entscheidet sich erst lange, nachdem man geliefert erhalten hat.

Beim Colportagebetrieb wird nicht kreditiert und nicht *à condition* bezogen. Wie er sich anders im Verhältnis zum Konsumenten darstellt, unterscheidet er sich vom Sortimentsvertrieb auch im Verhältnis zum Produzenten.

Wer nun als Hauptgeschäft im Wege des Sortimentsvertriebs Bücher

¹ Vgl. hierzu Pohle, Das deutsche Buchhändlerkartell, Bd. 61 der Schriften des Vereins für Socialpolitik S. 459 ff. und Schürmann, Organisation und Rechtsgewohnheiten des deutschen Buchhandels, 2 Bände. Halle 1880, 81.

ans Publikum absetzt, ist Sortimentbuchhändler; wer als Hauptgeschäft im Wege des Colportagevertriebs absetzt, Colportagebuchhändler. Hieraus geht hervor, daß auch ein anderer als ein Colportagebuchhändler im Wege des Colportagevertriebs Bücher absetzen kann — der Brauch der Sortimenter, Kataloge und Prospekte auszusenden, nähert sich sehr dem Colportagevertrieb — und ebenso umgekehrt: der Regelfall ist für die Bezeichnung entscheidend.

Die Verhältnisse im Deutschen Reiche sollen im folgenden in der Weise geschildert werden, daß zunächst das Wesen des Colportagebuchhandels, dann die durch denselben vertriebene Litteratur, und endlich seine wirtschaftliche Bedeutung dargestellt werden.

1. Betriebsweisen und Ausdehnung des Colportagebuchhandels.

Ein gemeinsamer Zug charakterisiert alle unter den Begriff des Colportagebuchhandels fallenden Geschäftsarten: der Bücherabsatz vollzieht sich außerhalb eines bestimmten Geschäftslokals, entweder durch Auffuchen von Bestellungen auf Bücher oder durch Anbieten derselben und event. sofortige Lieferung. Dieses Princip läßt sich auf mannigfache Weise durchführen. Daher vereinigt sich unter dem Begriff des Colportagebuchhandels eine große Zahl unter einander verschiedener Geschäftsarten. Colportagebuchhandel betreiben die Bücherhauferer, Colporteure, Buchhandlungsreisenden, Colportagebuchhändler, — auch Journalexpedienten oder Abonnementsbuchhändler genannt — die Reisebuchhändler, Colportagegroßsortimenter; für ihn produzieren die Colportageverleger¹.

Eine erschöpfende Darstellung des Colportagebuchhandels müßte nun alle genannten Geschäftsarten in ihren Lebens- und Absatzbedingungen verfolgen. Die vorliegende Arbeit beschränkt sich im wesentlichen auf eine Darstellung der Colportagegroßsortiment-, der Colportage- und Reisebuchhandlungen.

Die Bücherhauferer kaufen fest, d. h. ohne Rückgaberecht, und gegen

¹ Nach der Geschäftsordnung des Centralvereins deutscher Colportagebuchhändler (cit. GOC) umfaßt der Colportagebuchhandel: Verlags-, Sortiments- und Großgeschäfte, sowie solche Kommissionäre, welche Colportagefirmen vertreten; ebenso den Kunsthandel. Auch der fliegende Buchhandel gehört hierher; vielleicht auch der Schriftenvertrieb nach Vorträgen und Versammlungen. — Zweifelhaft ist die Stellung der Eisenbahnbuchhandlungen; dieselben sind im folgenden nicht berücksichtigt; sie unterliegen besonderen Bedingungen. Bald sind sie selbständige Geschäfte, bald Zweiggeschäfte eines in derselben Stadt angelegenen Sortimenters, bald sind sämtliche an einer Bahnstrecke liegenden Betriebe in Händen eines größeren Unternehmers, der seinen Sitz in einer Buchhändlercentrale hat.

bar einen Posten Bücher und setzen diese, von Ort zu Ort ziehend, ab. Selten leben sie ausschließlich von der Colportage; ihr Wandergewerbeschein lautet häufig außer auf Bücher noch auf andere Artikel (in Sachsen vertrieben 1888 von 381 mit Druckschriften Hausierenden nur 165 ausschließlich Druckschriften), oder aber sie betreiben neben ihrem Druckschriftenhandel Landwirtschaft, ein stehendes Handwerk oder ein Gewerbe im Umherziehen (u. a. traf ich mehrere colportierende Glaser). Außer Jugendschriften, Kalendern, Erzählungen u. ähnl. führen sie meist Gebetbücher, Gesangbücher und dgl., nur selten dagegen Lieferungswerke und Romane.

Diesen Bücherhausierern entsprechen in der Stadt die Händler, die auf Grund eines Legitimationscheines in Wirtshäusern oder an öffentlichen Orten Druckschriften (Klammhefte, Couplets, Räuber geschichten, auch Postkarten und ähnl.) feilbieten. Beiden verwandt sind diejenigen, welche auf Messen und Märkten ihren Stand aufschlagen und dort Schriften — teils neu, teils antiquarisch — verkaufen. Diese letzteren sind vielfach an dem Markttort angezogen; auch außerhalb der Mess- und Marktzeit handeln viele von ihnen mit Büchern; in Leipzig decken sie ihren Bedarf auf Auktionen und durch Verkauf bei Privaten. Oft werden sie aber auch nur für die bestimmten Zeiten zu Buchhändlern, sind sonst kleine Gewerbetreibende, Inhaber von Schankkonzessionen u. a. m.

Im Gegensatz zu den bisher Genannten, die alle auf eigene Rechnung arbeiten, sind die Abonnentensammler, Expedienten und Buchhandlungsreisenden im Dienste einer Firma thätig. Sie vertreiben für deren Rechnung Bücher, setzen gegen bar ab oder sammeln Bestellungen, welche von ihrer Firma gegen bar oder Ratenzahlung ausgeführt werden¹. Die Colportage- und Reisebuchhandlungen, die auf diese Weise Bücher vertreiben, haben viel Gemeinsames, sind aber im Princip zu trennen. Die Colportagebuchhandlung hat noch etwas von spezifisch buchhändlerischem Gepräge, während die Reisebuchhandlung ein rein kaufmännisches Geschäft ist. Beide befaßen

¹ Vielfach faßt man Bücherhausierer, Stadtcolporteurs, Colportage- und Reisebuchhändler als Colportagebuchhändler zusammen, so auch die GOC, welche als Colportagebuchhändler bezeichnet: denjenigen, „der das Gewerbe ordnungsmäßig angemeldet hat und als Hauptgeschäft direkt im Publikum Abonnenten auf Werke des Buch- und Kunsthandels sucht, resp. durch Reisende suchen läßt, und an die bez. Abonnenten die Fortsetzungen liefert. Auch der Vertrieb von Druckschriften, Kalendern, abgeschlossenen Volkschriften gilt als Colportagevertrieb in diesem Sinne“. Diese Gruppierung ist theoretisch wertlos; sie ist zu eng, wenn sie den ganzen Colportagebuchhandel umfassen soll: es fehlen die Großisten und Verleger; zu weit, wenn sie nur eine bestimmte Gruppe herausgreifen soll: denn sie vermengt materiell und social zu scheidende Elemente.

sich mit dem Vertrieb von Schriften meist fremden Verlags. Sie beschäftigen Reisende und Abonnentensammler, welche von Haus zu Haus gehen, um überall Probehefte von Lieferungswerken zur Ansicht auszuliegen. Beim Wiedereinsammeln suchen sie Abonnenten auf das betreffende Werk zu gewinnen. Die Reisenden dagegen wenden sich meist nur an einen ausgewählten Kreis von Fachinteressenten oder überhaupt Gebildeten; sie arbeiten nur auf große, wertvolle Werke, von denen sie Probekände mit sich führen und auf diese Bestellungen zu erhalten suchen. Während die Abonnentensammler gewöhnlich nur am Orte oder in nächster Nähe des Gewerbesitzes ihres Prinzipals arbeiten, machen die Reisenden große Touren und senden die gewonnenen Bestellungen, in der Regel wöchentlich, ihrem Prinzipal ein.

Vielfach sind Abonnentensammler und Reisende nur vorübergehend in der Colportage beschäftigt, während sie sonst einen anderen Beruf ausüben¹. Sie erhalten für jeden gewonnenen Abonnenten eine Provision, bezw. für jedes einzelne abgesetzte Heft; dazu geben manche Prinzipale freie Kost und Logis und meist auch noch festen Lohn. — Die Reisenden gehören in der Regel dem kleineren Mittelstande an. Zahlreich finden sich stellenlose Kaufleute unter ihnen, die nur solange im Colportagebuchhandel thätig sind, bis sie zu ihrem eigentlichen Beruf wieder zurückkehren können. Auch mancher Andere, den Mißgeschick aus seiner Laufbahn herausgerissen hat, u. a. auch Offiziere a. D., findet hier Unterkunft. Die Mehrzahl der Reisenden ist im Reisebuchhandel angestellt, doch findet man sie auch in Colportage-, ja in Verlagsbuchhandlungen beschäftigt. Versuche der letzteren, ihren Vertrieb durch Anstellung eigener Abonnentensammler zu heben, sind meist fehlgeschlagen. Erfolgreicher waren ihre Bestrebungen, sich der Hilfe eines Reisegeeschäfts dadurch zu versichern, daß sie es durch bereitwillige Kreditgewährung an sich fesselten. Auf diese Weise genießt der Verleger den Vorteil dieser Vertriebsform, ohne sich um die rein kaufmännische Organisation der Reisegeeschäfte kümmern zu müssen.

Die Reisenden sind meist unter sehr günstigen Bedingungen angestellt. Sie erhalten hohe Provision, freie Fahrt, Kostgeld, und, soweit dies thunlich, freie Wohnung. Zur Erläuterung ihrer Funktionen diene folgender Auszug aus einem Engagementsvertrag²:

§ 1. Herr . . . sammelt auf den von . . . zu bestimmenden Reisetouren Subskriptionen auf Meyers Conversationslexikon, 4. Aufl., in 16 Halbfranzbänden à M 10.—, vermittelt der ihm zugestellten Subskriptionsformulare.

¹ In Leipzig stellen das Hauptkontingent stellenlose Kaufleute und Kellner, daneben Handwerker, insbesondere Maurer, Zimmerleute, Bäcker.

² Vgl. Streißler, Der Colportagebuchhandel, Leipzig 1887, S. 21 ff.

§ 2. Herr . . . bezieht für die Dauer seines Engagements für jeden guten und solventen Subskribenten . . . *M* Provision, welcher Betrag ihm gutgeschrieben wird bei Auslieferung der Unterschrift (event. für die Dauer f. E. einen Monatsgehalt von . . . *M* u. . .).

§ 3. Dagegen garantiert Herr . . . monatlich mindestens . . . gute und echte Unterschriften einzuliefern, und ist die Aufrechterhaltung des Engagements vom Einhalten der Garantie abhängig.

§ 5. Herr . . . verpflichtet sich, vor Verlassen eines Ortes, jedenfalls aber wöchentlich einmal, an Herrn . . . die gesammelten Subskriptionen im Original einzuschicken, Abschrift der Subskribentennamen aber zurückzubehalten.

§ 6. Herr . . . verpflichtet sich, keinerlei Zahlung auf der Reise für Rechnung des Herrn . . . zu erheben, auch sich irgend welcher anderen Geschäfte während seines Engagements zu enthalten.

Gute Reisende sollen schwer zu haben sein; sie arbeiten nur auf anerkannt zugkräftige Werke und sind sehr anspruchsvoll. Freilich leisten sie zum Teil auch sehr viel: Ein einziger Reisender z. B. hat innerhalb 26 Jahren 35 000 Exemplare der großen Dore'schen Bilderbibel im Preise von über 100 Mark abgesetzt. — Von Conversationslexika sollen sie durchschnittlich wöchentlich 3—6 Exemplare unterbringen. Der einzelne Reisende vertritt meist nur ein bestimmtes Werk.

Manche Geschäfte engagieren Oberreisende, die die Organisation des Geschäfts für ein bestimmtes Gebiet einzurichten und zu beaufsichtigen haben. Nach einem Besuch in einer Colportagezeitung soll ein solcher Oberreisender gegen Reisespesen, Gehalt und Tantieme Colporteure engagieren, rationell sämtliche Städte Deutschlands durchreisen und Filialen errichten. —

Die seitens der Reisenden bezw. Abonnentensammler eingehenden Bestellungen werden in Listen zusammengestellt, die bei den eigentlichen Colportagebuchhandlungen dem, der die bestellten Hefte auszutragen hat, dem Expedienten, als Wegweiser dienen. Diese Einrichtung bringt eine große Gefahr für das Geschäft mit sich. Überwerfen sich Prinzipal und Expedient, so kann letzterer, da er sämtliche Kunden seines bisherigen Prinzipals kennt oder doch leicht kennen lernen kann, diese auf eigene Rechnung oder die eines Konkurrenten weiterbedienen. Die Expedienten erhalten ähnlich wie die Abonnentensammler bald festen Gehalt, bald Prozente vom Ertrag ihres Austrags, bald beides vereint. Geschäfte, die ganz Deutschland bereisen, können naturgemäß nicht mit Expedienten arbeiten. Sie errichten an bestimmten Orten Filialen, — etwa bei Buchbindern, Papierhändlern u. dgl. m. — deren Inhaber die Auslieferung der Bücher besorgen; oder sie liefern direkt durch die Post.

Eine ausgedehnte Colportagebuchhandlung hat sonach ein zahlreiches Personal nötig. Eine größere Leipziger Firma z. B. arbeitet mit 12—25

auswärtigen, 6—10 einheimischen Abonnentenfammlern bezw. Reisenden und 5 Expedienten. Außerdem helfen dem Prinzipal 3 Familienmitglieder im Geschäft. Die Zahl der Sammler mag etwas hoch gegriffen sein; sie schwankt beständig, da viele nur vorübergehend in der Colportage arbeiten und sich nicht immer sofort Ersatz findet. Ferner ist das Geschäft zu gewissen Zeiten, so vor Weihnachten, oder kurz nach Erscheinen einer jugkräftigen Neuigkeit lebhafter als sonst, bedarf also auch eines größeren Personals als gewöhnlich.

An Stelle des Ausdrucks „Colportagebuchhandlung“ finden sich für die eben geschilderten Geschäfte auch die Bezeichnungen „Journalexpedition“, „Abonnementsgeschäft“ oder „Buchhandlung“. Besonders bei der Anmeldung zu den Gewerbelisten sucht man die Bezeichnung des Geschäfts als Colportagebuchhandlung zu vermeiden.

Der Colportagebuchhändler im engeren Sinne liefert regelmäßig gegen bar. Dies liegt in der Natur seines Betriebs. Er hat selten dauernde Beziehungen zu seinen Abnehmern; die örtliche Ausdehnung seines Geschäfts zwingt ihn zur Vorsicht: sein Betriebskapital ist oft gering und muß zusammengehalten werden. Der Reisebuchhandel dagegen gewährt häufigen und ausgedehnten Kredit; er begnügt sich mit monatlichen, im Verhältnis zum Wert des gelieferten Werkes sehr geringen Teilzahlungen, setzt demnach eine ziemlich bedeutende Kapitalkraft voraus. In neuester Zeit wird das von ihm betriebene Abzahlungsgeschäft auch von den eigentlichen Colportagebuchhandlungen aufgenommen. Es zeigt sich allgemein die Tendenz, neben den Lieferungswerken auch größere Werke vollständig abzusetzen. Von welcher Seite diese Geschäftsart mehr begünstigt wird, ob vom Publikum oder vom Händler, ist schwer zu sagen. Für diesen wächst beim Ratengeschäft das Risiko, mit ihm zugleich aber auch der Gewinn; das Publikum hat den Vorteil, ein Werk, das häufig nur als Ganzes einen Wert hat, sofort, d. h. gleich bei einer geringen Anzahlung ganz in Händen und zu Gebrauch zu haben.

Alle bisher genannten Geschäftsarten sind nicht Selbstproduzenten, sondern vertreiben fremde Verlagsartikel. Die Colportagebuchhandlungen und Bücherhändler beziehen teils direkt vom Verleger, teils vom Colportagegroßhändler (näheres s. u.); die Reisegeschäfte beziehen ausschließlich vom Verleger. Vielfach verpflichten sie sich, innerhalb eines Jahres eine bestimmte Anzahl von Exemplaren abzusetzen, und tragen somit die Gefahr. Ihnen ist das Buch Ware; mit dem eigentlichen Buchhandel kommen sie kaum in Berührung und haben Interesse für ihn nur insofern, als er ihnen im Buch eine absetzfähige Ware liefert. Eine spezifisch buchhändlerische Ausbildung braucht weder der Prinzipal, noch seine Angestellten. —

Der Produzent im Colportagebuchhandel ist die Colportageverlagsbuchhandlung. Die GOC. sieht als Colportageverleger sehr weitherzig jeden an, „der Werke u. s. w. herstellen läßt und dem Colportagebuchhändler zum Vertrieb überläßt“, auch den Kommissionsverleger. Von den hierbei in Frage kommenden Verlegern — etwa 200 in Deutschland — produzieren die meisten sowohl für den Vertrieb durch Colportage, als für das Sortiment. Die Ausgabe oder das bevorstehende Erscheinen eines neuen Werkes wird in den Fachzeitschriften bekannt gemacht. Die dort veröffentlichten Bedingungen gelten nur für den Normalfall. Wer einen großen Bezug hat, sichert sich günstigere durch einen besonderes Abkommen. Geliefert wird meist gegen bar (GOC.: „dies gilt als Norm, sofern nicht Kredit besonders ausgemacht ist“). Unverlangte Sendungen à condition bezw. berechnete Neuigkeitssendungen sind nicht üblich. Die Gefahr, die der Büchervertreiber liefe, müßte er Neuigkeiten, deren Absatzfähigkeit noch unerprobt ist, fest und event. gegen bar übernehmen, wird dem Sortimentler dadurch abgenommen, daß er Neuigkeiten à condition erhält. Im Colportagebuchhandel liefert an Stelle dessen der Verleger das erste oder die ersten Hefchen oder Lieferungen gratis als Sammelmaterial.

Für Geschäfte, die nur wenige Werke vertreiben, ist die Regelung des Bezugs sehr einfach. Sie beziehen direkt vom Verleger¹, und erhalten, da ihr Bedarf zufolge ihrer Beschränkung auf wenige Werke in diesen vermutlich ein großer ist, die günstigsten Bedingungen. Fracht und sonstige Spesen verteilen sich auf diese Weise auf eine große Zahl von Schriften und erhöhen den Preis der einzelnen Exemplare nur ganz unwesentlich.

Anders steht es mit den Handlungen, deren Bedarf zu gering ist, als daß der Verleger geneigt wäre, ihnen besondere Vergünstigungen zu gewähren. Die Spesen erhöhen hier den Preis des einzelnen Hefts bedeutend, zumal da in der Regel nicht von einem einzigen Verleger, sondern von einer ganzen Anzahl bezogen werden muß. Hier machte sich das Bedürfnis nach einem Absatzvermittler geltend. Dieser fand sich im Colportagegroßsortimentler². Er hält ein Lager von allen gangbaren Colportageartikeln, so daß er jederzeit Anforderungen, besonders denen einer auswärtigen Kundschaft, genügen kann. Dazu braucht er ein geräumiges Geschäftslokal und geschulte Gehilfen. Seine Kapitalkraft muß bedeutend sein. Diese Geschäfte sind nicht zahlreich: In Leipzig giebt es davon etwa

¹ Der Bezug vollzieht sich in den gewöhnlichen buchhändlerischen Formen. Näheres über diese s. Pohlle S. 463 ff.

² Die GOC. charakterisiert ihn als denjenigen, „der von Colportageartikeln ein größeres Lager unterhält und solche mit Rabatt an Colportagebuchhändler abgiebt.“

lieben, von denen das größte ungefähr 60 Angestellte hat, während das kleinste nur 10—12 Kunden bedient. Außerhalb Leipzigs sind Colportage-großsortimente nur in Dresden, Stuttgart und Berlin. Die Leipziger Großlisten beherrschen den Markt. Ihnen kommt die portofreie Lieferung bis Leipzig zu gute, sowie der Umstand, daß fast alle in Betracht kommenden Journale in Leipzig zur Ausgabe gelangen und die Leipziger Großlisten daher ihre Kunden früher bedienen können, als die auswärtigen.

Das Stuttgarter Geschäft ist, wie mir gesagt wurde, auf Stuttgart's nähere Umgebung, das Dresdener auf einen Teil Böhmens, die Lausitz und das Vogtland, das Berliner auf Berlin, Pommern, Posen und Mecklenburg beschränkt. Überall, wo gute Bahnverbindungen sind, herrscht das Leipziger Geschäft vor. Die einzelnen Leipziger Firmen haben verschiedene Wirkungskreise: einige haben vorwiegend Stadtkunden, andere liefern nur nach außerhalb. Der Leipziger Absatz durch Großsortimente soll 2—3 Millionen jährlich betragen.

Der Großlist bezieht seine Ware vom Verleger, meist gegen bar oder auf kurzes Ziel. In mancher Hinsicht vertritt er im Colportagebuchhandel die Stellung eines Kommissionärs¹. Werke, die er nicht vorrätig hat, besorgt er in kürzester Frist zum Verlegerpreis und einem Aufschlag von 5 %. Zur Beurteilung seiner Bedeutung für den Bezug bedarf es einer Vergleichung der Kosten des Bezugs vom Großlisten mit denen des Bezugs vom Kommissionär, bezw. vom Verleger.

Den Grundstock bildet in allen Fällen der Preis, zu dem der Verleger sein Werk abgibt. Dieser gewährt in der Regel den gewöhnlichen Buchhändlerabatt (meist $33\frac{1}{3}$ % und mehr), die Romane werden ausnahmslos mit 50, zum Teil mit 55 % Abatt geliefert. Außerdem ist die Gewährung von Freiemplaren gebräuchlich. Von Romanen werden ferner gewöhnlich die ersten Hefte als Sammelmaterial gratis oder à condition mit dem Versprechen späterer Gutschrift geliefert. Der Verbrauch an solchem Sammelmaterial ist sehr bedeutend².

Bezieht nun der Abnehmer direkt vom Verleger, so hat er, falls er

¹ Kommissionär ist ein Buchhändler an einer Centrale des Buchhandels — Kommissionsplatz — der für Buchhändler in der Provinz Bestellungen auf Bücher vermittelt und ausführt.

² Von einem Roman, der 75 000 Abonnenten fand, wurden als Sammelmaterial von Heft 1 1 500 000, von Heft 2 215 000, von Heft 3 190 000, von Heft 4 180 000, von Heft 5 175 000 Exemplare gedruckt. Abatt, wie Zahl der Freiemplare, wachsen gewöhnlich mit der Bestellung. Viele Colportagebuchhändler wünschen indessen Abschaffung der Freiemplare und entsprechende Rabatterhöhung.

nicht über Leipzig bezieht, die Transportkosten vom Verlagsort nach seinem Wohnort zu tragen, die sich je nach der Entfernung der beiden Orte und der Höhe der Bestellung verschieden hoch für das einzelne Exemplar stellen. Bezieht er durch einen Kommissionär über Leipzig, so fallen ihm die Kommissionsgebühren und die Transportkosten ab Leipzig zur Last. Bezieht er durch den Großfisten, so hat er diesem Provision — gewöhnlich 5 % — und die Transportkosten ab Leipzig bez. Berlin u. s. w. zu zahlen.

Die Bedeutung des Großgeschäftes ist verschieden für den in Leipzig, den auf den anderen Großfistenplätzen und den an keinem dieser Orte wohnenden Colportagebuchhändler.

Der Leipziger kann fast alles, was er braucht, direkt vom Verleger, und zwar in Leipzig selbst, beziehen, da die meisten Verleger in Leipzig Barauslieferung haben. Unter Umständen läßt er durch seinen Kommissionär seine einzelnen Bestellungen ausführen und hat dann diesem lediglich die mit ihm verabredeten Kommissionsgebühren zu zahlen. Hat er gar größere Kontinuationen, so erzielt er manchmal noch besondere Vorzugpreise. Freilich erhöht die Bezugsweise vom Barfortiment das Risiko des Colportagebuchhändlers, denn hier hat er nicht das Recht, nicht abgesetzte Hefte zu remittieren. Liefert der Verleger in Leipzig nicht bar aus, so hat der Besteller Unkosten nur durch die Bestellungsporti; die Spesen bis Leipzig trägt der Verleger.

Voraussetzung dieser Bezugsweise ist eine gewisse Kapitalkraft. Fehlt diese, so ist der Colportagebuchhändler an den Großfisten gewiesen, der zum Kreditieren auf kurze Zeit (bis höchstens 3 Monate) geneigter ist, als der Verleger.

Ein in Dresden, Stuttgart oder Berlin wohnender Colportagebuchhändler hat bei direktem Bezug Porti und Spesen zu tragen, ebenso aber auch, wenn er durch einen Kommissionär in Leipzig bezieht. Für ihn lohnt sich direkter Bezug erst, wenn er eine so große Kontinuation auf ein Werk hat, daß die Verbilligung des direkten Bezugs größer ist als die Summe der Porti und Spesen, der 5 % des Großfisten und der durch Bestellung u. s. w. verursachten Kosten. Auch ist die Lästigkeit der Remission geringer. Posten an verschiedene Verleger nicht zu unterschätzen.

Für einen an keinem der vorgenannten Orte wohnenden Colportagebuchhändler empfiehlt sich bei nicht ganz unbedeutendem Bedarf der direkte Bezug. Die Spesen hat er auf jeden Fall zu tragen. Hat er geringen Bedarf an vielen verschiedenen Schriften, so bezieht er billiger vom Großfisten.

Aus dem Gesagten folgt, daß bei größerer Kontinuation der direkte Bezug lohnender ist, als der vom Großfisten, daß dagegen der Bedarf einzelner

oder nur weniger Exemplare wirtschaftlicher beim Großisten, als beim Verleger gedeckt wird. Ein Großist sagte mir, die meisten Colporteurs bezügen direkt, sobald ihr Bedarf bei einem Verleger ein 5-Kilopaket fülle¹.

Eine wirtschaftliche Gefahr dieser Geschäfte liegt darin, daß sie naturgemäß die Zersplitterung der Kräfte im Colportagebuchhandel begünstigen und durch Kreditierung Elemente, die sich doch nicht halten können, großziehen. Für jeden Colportagebuchhändler, der nur wenige Exemplare verschiedener Schriften verbreitet, sind sie unentbehrlich. Ist sonach ihr Wert nicht unzweifelhaft, so darf man doch nicht vergessen, daß die von vielen Fachleuten empfohlene Konzentration des Betriebes auf einige wenige Werke in manchen Gegenden Deutschlands unausführbar ist. Vor allem sei hierfür auf die östlichen Provinzen Preußens verwiesen, wo die Verschiedenheit der Sprache, die religiösen Gegensätze in der Bevölkerung den Colportagebuchhandel beträchtlich erschweren. Hier sind die Großisten unentbehrliche Vermittler.

Die verschiedenen Geschäftsarten, die hier im einzelnen geschildert wurden, gehen im Leben vielfach einander über. Reise- und Colportagebuchhandlungen sind oft schwer zu scheiden. Der Großist und der Colportagebuchhändler wird gelegentlich zum Verleger; und der Verleger sendet wohl auch einmal selbst Reisende und Abonnentenjammler aus. Der Colportagebuchhändler endlich beschäftigt zeitweise Reisende: die Benennung eines Geschäfts giebt eben nur im großen und ganzen seinen Typus wieder. Dazu kommt endlich, daß Colportagebetrieb sich vielfach mit dem Sortimentsbuchhandel vereint findet. Gerade dieses letzte Moment erschwert eine Feststellung des Umfangs des eigentlichen Colportagebuchhandels erheblich. Auf eine ziffernmäßige Ermittlung des Verhältnisses der Reise-, Colportage- und Großsortimentsbuchhandlungen zu einander muß von vornherein verzichtet werden; auch die Zahlen über die Gesamtheit des deutschen Colportagebuchhandels sind dürftig und unsicher genug. Ich entnehme sie den Berichten der Leipziger Handelskammer, die sie aus dem alljährlich erscheinenden „Abreßbuch des deutschen Buchhandels und der verwandten Geschäftszweige“ schöpfen. Danach beschäftigten sich

¹ Durch Versendung von Probeexemplaren und Prospekten halten viele Großisten ihre Kunden auf dem Laufenden.

in den Jahren	Von . . . Buchhandlungen	mit ver- siebenden Zweigen des Buchhandels	davon mit Colportage und zwar mit				im Ver- hältnis zur Gesamt- zahl . . %
			Verlag	Sortiment	Verlag und Sortiment	zusammen	
1883	6 143	3 827	—	678	—	—	—
1884	6 142	3 884	—	690	—	—	—
1885	6 304	4 044	—	697	—	—	—
1886	6 509	4 123	—	717	—	—	—
1887	6 764	4 280	—	750	—	—	—
1888	7 026	4 496	—	971	—	—	—
1889	7 347	4 526	—	988	—	—	—
1890	7 474	4 650	200	999	56	1 255	16,78
1891	7 660	4 740	192	1 033	64	1 289	16,8
1892	7 787	4 811	194	995	64	1 253	16,07
1893	7 893	4 890	195	978	61	1 234	15,6
1894	8 017	4 984	201	966	62	1 229	15,2
1895	8 364	5 014	200	984	64	1 248	15,1 ¹

Erst seit dem Jahre 1890 beschäftigen sich die genannten Berichte eingehender mit dem Colportagebuchhandel. Die Zahlen von 1883—1889 sind nicht zuverlässig; ein Sprung von 988 auf 1255 Handlungen ist nicht anzunehmen; auch die Leipziger Verhältnisse (s. 4. Abschnitt) geben zu einer solchen Annahme keinen Anlaß. — Überhaupt aber geben die Zahlen kein richtiges Bild von der Entwicklung². Der Berichterstatter der Leipziger Handelskammer, einer der besten Kenner der Verhältnisse in der deutschen Colportage, bemerkt selbst darüber, der ziffernmäßige Rückgang der Colportagebuchhandlungen möge darin seinen Grund haben, daß „die Gewohnheit der Colportage-Großgeschäfte, möglichst viele ihrer Kunden als Kommittenten anzumelden, nachgelassen, vielleicht auch manches Laden-
sortiment den Nebenzweig der Colportage aufgegeben, oder wenigstens nicht mehr angemeldet habe.“ Dazu kommt, daß nur die Handlungen aufgeführt werden, die „über deutsche Kommissionsplätze verkehren, also diejenigen von der Zusammenstellung ausgeschlossen sind, die direkt vom Ver-

¹ Einige Schätzungen, die anlässlich der Agitation gegen die Gewerbenovellen 1883, 1894, 1896 hervortraten, übergehe ich, da die durch sie gewonnenen Zahlen der tatsächlichen Grundlagen entbehren. Eine derselben veranschlagt die Zahl der im Colportagebuchhandel beschäftigten Personen auf 26 000, eine andere auf 48 500! Nach der Berufszählung von 1895 sind im Gesamtbuchhandel mit allen seinen Nebenzweigen nur 21 694 Personen beschäftigt.

² Seit dem Jahresbericht von 1896 hat man denn auch von einer eingehenden Berichterstattung über den Leipziger Buchhandel abgesehen. Insbesondere geben die letzten Berichte keine Auskunft über den Colportagebuchhandel. Obige Übersicht konnte daher nur bis 1895 fortgeführt werden.

leger beziehen; eine Bezugsart, die im Colportagebuchhandel besonders häufig ist, weil gewisse Verleger, z. B. Münchmeyer in Dresden u. a., ihre besonders günstigen Bedingungen nur gewähren, wenn direkt von ihnen bezogen wird. „Ein tatsächlicher Rückgang in der Zahl der Geschäfte ist nicht beobachtet worden.“

Gänzlich fehlen die Zahlen für die Angestellten im Colportagebuchhandel; Angaben über ihre Anzahl dürften auch kaum zu erhalten sein, weil die Angestellten meist nur vorübergehend in der Colportage arbeiten, sonst aber einen anderen Beruf haben.

Bezüglich der Colporteure ergab die Berufszählung vom 14. Juni 1895, daß im Deutschen Reich 1673 Personen im Hauptberuf und 135 im Nebenberuf, also zusammen 1808 mit Gegenständen „des Buch-, Kunst- und Musikalienhandels, sowie des Zeitungsverlags“ haufierten. Doch sind diese Resultate nicht unbedingt zuverlässig; für andere Zweige des Haufierhandels (z. B. Posamenten, Hefelei u. a.) haben sie sich als positiv falsch herausgestellt¹.

2. Die gesetzliche Regelung des Colportagebuchhandels².

Die rechtlichen Verhältnisse des Colportagebuchhandels werden durch die Reichsgewerbeordnung geregelt. Diese basiert auf der Unterscheidung zwischen stehendem Gewerbe und Gewerbe im Umherziehen: daher kommt

¹ Nach der „Statistik des Gewerbebetriebs im Umherziehen im Königreich Sachsen während der Jahre 1883—1888“ wurden in Sachsen ausgestellt Wandergewerbefcheine a) ausschließlich für Handel mit „Patentbriefen, Neujahrskarten, Druckschriften, Kalendern und Bilderbüchern, Öldruckbilder, Photographien und Lithographien“, b) für Handel mit den vorgenannten Waren und den Vertrieb anderer Waren:

Im Jahre	1883	1884	1885	1886	1887	1888
für a . . .	200	198	169	168	175	165
für b . . .	373	346	333	340	328	381
zusammen .	573	544	502	508	503	546

² Vgl. zu dem Folgenden: Rößger, Eine Untersuchung über den Gewerbebetrieb im Umherziehen, in den Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik, III. Folge, Bd. 14 bes. S. 30 ff. 40; ferner v. Biedermann, Pressfreiheit und Gewerbeordnung, Leipzig 1894, und die Reichstagsdruckfachen. — Viele Daten, insbesondere auch die Bemerkungen aus den buchhändlerischen Petitionen an den Reichstag habe ich, ohne in jedem Einzelfall besonders auf das einzelne Aktenstück zu verweisen, den Akten des Bdrfenvereins deutscher Buchhändler entnommen, deren Einsicht mir in gütigster Weise gestattet worden ist.

es, daß für die verschiedenen Geschäftsarten des Colportagebuchhandels verschiedene Rechtsnormen gelten.

Die Colportageverlagsbuchhandlungen und Großsortimente sind „stehende Gewerbebetriebe“ im Sinne des Gesetzes, unterliegen daher den Bestimmungen des 2. Abschnitts der Reichsgewerbeordnung; desgleichen die Reise- und Colportagebuchhandlungen im engeren Sinne: das Auffuchen von Bestellungen erscheint juristisch lediglich als Ausfluß des stehenden Geschäfts. Der Druckschriftenhandel dürfte weder stehender Gewerbebetrieb, noch solcher im Umherziehen sein: da er sich aber auf einen bestimmten Ort beschränkt, rechnet man ihn jenem zu. Der Betrieb der Bücherhauflerer aber findet im Umherziehen statt: sie unterliegen dem 3. Titel der Reichsgewerbeordnung¹.

Die Colportageverlags-, Großsortiments-, Reise- und Colportagebuchhandlungen sind stehende Gewerbebetriebe. Ihre Inhaber dürfen ihr Gewerbe innerhalb des Gemeindebezirks ihrer gewerblichen Niederlassung ausüben, sowie außerhalb desselben persönlich oder durch in ihrem Dienste stehende Reisende Waren aufkaufen und Bestellungen auf Waren suchen (§§ 41, 44). Ihre Angestellten bedürfen, sofern sie außerhalb des Gemeindebezirks der gewerblichen Niederlassung thätig werden, einer Legitimationskarte. Diese wird auf Antrag des Prinzipals von der für den Niederlassungsort zuständigen Verwaltungsbehörde für die Dauer eines Kalenderjahres und den Umfang des Reichs, bezw. der sog. Zollstaaten (Schweiz, Osterreich-Ungarn) ausgestellt (§ 44^a). Verfagt werden kann dieselbe nur unter gewissen gesetzlich geregelten Voraussetzungen: wie abschreckenden Krankheiten, bestimmten Vorbestrafungen (mindestens 3 Monate Gefängnis wegen strafbarer Handlungen aus Gewinnsucht, gegen das Eigentum, Leben, Gesundheit, wegen Land- und Hausfriedensbruchs, Widerstands gegen die Staatsgewalt u. a. m.) (§§ 44^a, 57, 57^b).

Derjenige, der „gewerbmäßig Druckschriften oder andere Schriften oder Bildwerke auf öffentlichen Wegen, Straßen, Plätzen oder an anderen öffentlichen Orten ausrufen, verkaufen, vertreiben, anheften oder anschlagen will, bedarf dazu der Erlaubnis der Ortspolizeibehörde“ und eines über die Erteilung derselben ausgestellten Legitimationscheins. Da diese Bestimmung im 2. Titel der Reichsgewerbeordnung (§ 43) steht, findet sie auch auf Inhaber eines stehenden Gewerbes, die in besagter Weise thätig werden wollen, Anwendung.

Während die Legitimationskarten auf das Verhältnis zwischen Prinzipal

¹ In Betracht kommen die §§ 14 i., 42, 43, 44, 44^a, 55—58, 60—63 sowie die Strafbestimmungen der §§ 143, 145, 148 f. Reichsgewerbeordnung.

und Angestellten Bezug nehmen, berühren Legitimationschein und Wandergewerbefchein dasselbe nicht.

Die Colporteurere oder Bücherhändler unterstehen dem 3. Titel des Gesetzes. Sie bedürfen eines Wandergewerbefcheines und unterliegen in den meisten Staaten einer besonderen Hausiersteuer (in Sachsen gegenwärtig 0—300, gewöhnlich 20—50 Mk.).

Der Wandergewerbefchein wird für die Dauer eines Kalenderjahres ausgestellt und gilt vorbehaltlich der Nachzahlung der einzelnen Landessteuern für das ganze Reich. Auch er darf nur unter den gesetzlichen Voraussetzungen verweigert werden. Vom Feilbieten im Umherziehen sind schlechterdings ausgeschlossen: „Druckschriften, andere Schriften und Bildwerke, insofern sie in sittlicher oder religiöser Beziehung Ärgernis zu geben geeignet sind, oder welche mittelst Zusicherung von Prämien oder Gewinnen vertrieben werden oder in Lieferungen erscheinen, wenn nicht der Gesamtpreis auf jeder einzelnen Lieferung an einer in die Augen fallenden Stelle bestimmt bezeichnet ist“ (§ 56, 10). Ferner muß der Inhaber eines Wandergewerbefcheines ein Druckschriftenverzeichnis, das behördlicher Genehmigung bedarf, mit sich führen. Andere als in diesem genannte Schriften darf er nicht vertreiben. Dieses Druckschriftenverzeichnis, sowie das Verbot des Vertriebs sittlich oder religiös anstößiger Schriften sind Neuerungen des Jahres 1883. Noch weitergehende, vom Centrum beantragte Beschränkungen der Colportage fanden nicht die Zustimmung der Mehrheit des Reichstags. 19 buchhändlerische Vereinigungen hatten um Ablehnung der ganzen Anträge petitioniert.

Den äußeren Anlaß zu diesen Beschränkungen gab das Unwesen, das mit der Prämienzusicherung getrieben wurde¹, den inneren Grund wird man zum Teil in religiösen Bestrebungen, die die Verbreitung antikatholischer Litteratur möglichst einzuschränken suchen, finden dürfen. Dieser Gedanke, sowie die neuerdings sich immer mehr häufenden Klagen über das Hausiergewerbe überhaupt, veranlaßten in den 90er Jahren neue Versuche seitens der Regierung und des Centrum, die Gewerbefreiheit auf diesem Gebiet zu beschränken.

Nach den Centrumsanträgen von 1892, 1893 und 1896 sollten vom Vertrieb durch Colportage schlechthin alle Schriften ausgeschlossen sein, die in Lieferungen erscheinen. Die Buchhandlungsreisenden und Abonnentensammler sollten principiell den Bücherhändlern gleichgestellt sein und mit

¹ Begründung der Reichstagsvorlage von 1882/83, auch v. Wiedermann a. a. O. S. 7 ff.

diesen dem 3. Titel unterstehen. Dem gegenüber führten die von buchhändlerischen Vereinigungen eingereichten Petitionen um Ablehnung der Anträge aus¹: Die Vorschläge verschärften in erster Linie den Begriff des Hausierhandels. Alle, „welche überhaupt auf öffentlichen Wegen, Straßen und Plätzen oder an anderen öffentlichen Orten oder ohne vorherige Bestellung von Haus zu Haus Waren feilbieten oder Warenbestellungen aufsuchen u. s. w., sollen den Vorschriften über Hausierhandel unterworfen sein, während diese bisher nur für die entsprechende Thätigkeit außerhalb des Gemeindebezirks des Wohnorts des Betreffenden galten.“ Diese Verschärfung ist von besonderer Bedeutung für die großen Stadtgemeinden. An zweiter Stelle sollten die für das ganze Reich gültigen Scheine eine örtlich beschränkte Gültigkeit haben und ihre Erteilung von einem behördlich festzustellenden Bedürfnis abhängig gemacht werden. Endlich sollte es jedem Hausierer verboten sein, in Ausübung seines Gewerbes ohne vorgängige Erlaubnis in eine fremde Wohnung einzutreten.

In den Kommissionsberatungen billigte man die Anträge, wollte aber den Vertrieb von Lieferungswerken gestatten, sofern die Zahl der Lieferungen des Werkes und dessen Gesamtpreis auf jeder einzelnen Lieferung an einer in die Augen fallenden Stelle verzeichnet werde.

In Zeitungen und Zeitschriften, besonders in buchhändlerischen Kreisen wurde das Für und Wider dieser Vorschläge reiflich erwogen. Der Börsenverein deutscher Buchhändler, der Centralverein deutscher Colportagebuchhändler, der Deutsche Verlegerverein, die Vertreter des Buch- und Preßgewerbes, die Korporation Berliner Buchhändler, der Deutsche Buchdruckerverein, der Mitteldeutsche Papierverein, die Vereinigung der lithographischen Anstalten mit Steindruckereibetrieb und viele andere baten in Eingaben an den Reichstag um Ablehnung der Anträge. Auch fast die gesamte Tagespresse — die katholische ausgenommen — erklärte sich gegen den Antrag.

Die Hauptgefahr lag in dem Antrag, den gesamten Büchervertrieb durch Reisende unter die Bestimmungen des 3. Titels zu bringen. Abgesehen von den geschäftlichen Nachteilen, die diese Bestimmung im Gefolge gehabt hätte — der bisherige Angestellte hätte mit dem ihm vom Prinzipal bezahlten Schein weiter hausieren können, auch wenn jener ihn entließ, da ja das Legitimationspapier auf das Verhältnis beider nicht Bezug nahm, also auch nach dessen Auflösung gültig blieb — sah man hierin nicht mit Unrecht eine versteckte Zensur. Das Druckschriftenverzeichnis hätte nicht dem Col-

¹ Vgl. auch Rößger a. a. O. S. 264 f.

porteur, sondern dem Verleger Schranken auferlegt. Dieser würde sich geſcheut haben, Schriften zu verlegen, deren Ausſchluß vom Colportagebetrieb er von vorn herein befürchten mußte. Die Prüfung der Zuläſſigkeit würde Sache der Verwaltungsbehörden geweſen ſein (Landratsämter, Amtshauptmannſchaften u. ähnl.). Bergegenwärtigt man ſich, von welch' ſonderbaren Anſchauungen dieſe bisweilen ſich haben leiten laſſen, — verbot doch am 6. Mai 1892 die Amtshauptmannſchaft Chemnitz „Die moderne Kunſt“, der Stadtrat Thum am 14. Oktober 1889 Kante, *Der Menſch*¹ — ſo kann man den Widerſtand der Intereſſenten nur zu gut begreifen.

Aus der Beſchränkung der Gültigkeit des Hauſierscheines auf den Bezirk der ihn ausſtellenden Behörde hätte ſich die Notwendigkeit ergeben, mehrere Scheine für den einzelnen Angeſtellten zu löſen. Ein Reiſegeſchäft in jezigem Umfang wäre bei ſolchen Beſtimmungen unmöglich geworden. Dadurch, daß man die Erteilung des Wandergewerbſcheins von dem von der Behörde (wie?) feſtzulegenden Bedarf abhängig machte, hätte man ihr ein Mittel in die Hand gegeben, alle unliebſamen Bewerber zurückzuweiſen.

Die Begründung dieſer eingreifenden Änderungen war ſehr allgemein gehalten. Als Hauptgrund für ihre Notwendigkeit wurde die Thatſache hingekſtellt, daß die Zahl der im Deutſchen Reich ausgeſtellten Wandergewerbſcheine in den Jahren 1884—1893 von 212 341 auf 226 364, die Zahl der Legitimationskarten von 45 016 auf 70 018, alſo um 55,54 %, geſtiegen ſei. Aber was bewies dieſes für die Colportage? Im Königreich Sachſen war die Zahl der ausgeſtellten Scheine von 10 720 auf 10 738, die der Legitimationskarten von 8 758 auf 11 982 geſtiegen; die Zahl der für Colporteurs ausgeſtellten Scheine aber war von 573 auf 526 geſunken! Über das Verhältnis der für Colportage im Reich ausgeſtellten Scheine zur Geſamtzahl der ausgeſtellten fehlte jeder Nachweis. Ebenſowenig konnte man etwas über das Verhältnis der für Buchhandlungsreiſende u. ſ. w. ausgeſtellten Legitimationskarten zur Geſamtzahl derſelben ſagen. Die Mitteilung einer Kölner Firma, von 100 jährlich beantragten Karten benütze ſie in Wahrheit nur etwa 2 (Akten des Börfenvereins), darf wohl nicht ohne weiteres verallgemeinert werden, erregt aber Zweifel an der Beweiskraft etwa aufzubringender Zahlen.

Der zweite Stützpunkt für die Behauptung, eine gedeihliche Entwicklung der Colportage ſei unmöglich, war der Mißerfolg des Schriftenvereins zu Weimar. Dieſer beruhte aber teils auf ſeiner wenig geſchickten

¹ Vgl. hierüber v. Wiedermann S. 22 ff.

Auswahl des Lesestoffs, teils auf seiner feindlichen Stellungnahme zum Colportagebuchhandel (näheres hierüber s. 6. Abschnitt).

Die Vorschläge des Centrums sind nicht Gesetz geworden. Das Gesetz vom 6. August 1896 normiert in seinem Art. 12, Abs. 2 die im Eingang dieses Abschnitts mitgeteilte Beschränkung des Vertriebs von Druckschriften auf solche, die weder in sittlicher noch in religiöser Hinsicht Ärgernis zu geben geeignet sind, noch mittels Zusicherung von Prämien und Gewinnen vertrieben werden, und bestimmt, daß Lieferungswerke nur vertrieben werden dürfen, wenn der Gesamtpreis auf jeder einzelnen Lieferung an einer in die Augen fallenden Stelle (nicht auch mit auffälliger Schrift) verzeichnet ist. Art. 9 desselben Gesetzes dehnt diese Beschränkungen auf den Büchertrieb durch Reisende u. s. w. aus.

Geltendes Recht ist also der eingangs geschilderte Zustand mit den aus den letzten Bemerkungen sich ergebenden Modifikationen.

3. Vereinigungen im Colportagebuchhandel.

Die Colportage ist mit ihren charakteristischen Elementen nicht in der Organisation des deutschen Gesamtbuchhandels, dem „Börsenverein deutscher Buchhändler“ vertreten. Wohl sind die meisten Colportageverleger Mitglieder des Vereins — eine Thatsache, die sich daraus erklärt, daß diese Verleger gar nicht allein für den Colportage-, sondern auch für den Sortimentervertrieb produzieren — der eigentliche Colportagebuchhandel hält sich ihm fern.

Jene Organisation dient der Aufrechterhaltung des Ladenpreises¹ und stellt eine durch das Kreditssystem des Sortimenterbuchhandels erforderte Kreditversicherung auf Gegenseitigkeit dar². An Erreichung des ersten Zweckes hat der Colportagebuchhandel ebensowenig ein Interesse, wie an der des zweiten. Seine Unkosten sind nicht so bedeutend, daß er einer künstlichen Hochhaltung des Preises seiner Ware, und damit (so meint man) seiner Einnahme bedürfe — die Höhe der Geschäftsunkosten ist seit jeher ein Argument der Sortimenter für die Notwendigkeit der Aufrechterhaltung eines festen Ladenpreises³ — und andererseits bildet der Barverkauf im Colportagebuchhandel die Regel. Dazu trennt ihn zuviel vom Sortimenterbuchhandel,

¹ Vgl. Pohle, Das deutsche Buchhändlerkartell, in den Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bb. LXI S. 461 ff. u. öft.

² Näheres s. Schlußabschnitt.

³ Vgl. Pohle S. 483 f. u. öft.

als daß sich beider Interessen in einer Organisation befriedigen ließen: andere Bezugs-, andere Zahlungsverhältnisse, andere Vertriebsart, andere Geschäftsgebräuche, andere Abnehmer, andere gesetzliche Behandlung. All diese Momente weisen den Colportagebuchhandel auf sich selbst. Seine Centralisationsbestrebungen dienen zunächst lediglich der socialen und wirtschaftlichen Hebung des Standes und der Sicherung des geschäftlichen Verkehrs.

Seine einzige größere Vereinigung ist der „Centralverein deutscher Colportagebuchhändler“ mit dem Sitz in Berlin. Derselbe entstand 1886 aus zwei kleineren Verbänden, dem „Allgemeinen Verein deutscher Colportagebuchhändler“ zu Berlin und dem „Verband deutscher Colportagebuchhändler“ zu Leipzig. Sein Zweck ist die „Wahrnehmung und Förderung gemeinsamer Interessen des deutschen Colportagebuchhandels unter Ausschluß politischer und religiöser Tagesfragen“. Diese Ziele verfolgt der Verein durch

1. Beobachtung aller den Colportagebuchhandel betreffenden Gesetzesbestimmungen und eventuelle Stellungnahme zu denselben,
2. Versuche zur Schlichtung geschäftlicher Streitigkeiten,
3. Mitteilung und Warnung vor unsoliden Reisenden und Boten.

Mit dem Verein ist eine Unterstützungs- und Sterbefasse verbunden, deren Zweck ist, ohne Verschulden in Not geratenen Mitgliedern, deren Witwen und Waisen zu helfen.

Der Verein hat eine Verkehrs- und Geschäftsordnung festgesetzt; dieselbe ist für die Mitglieder des Vereins und die mit ihnen in Geschäftsverbindung tretenden Firmen verbindlich. Die uns hier angehenden Bestimmungen sind im ersten Teil passenden Orts eingefügt. Manches ist aus der Geschäftsordnung des „Börsenvereins“ übernommen. Als Zwangsmittel zur Durchführung der Bestimmungen der GOC. dienen Rabattkürzung und Sperrung der Continuation: Maßregeln, die bei der geringen Mitgliederzahl nicht von durchschlagender Bedeutung sind. Als Vereinsorgan erscheint „Die Deutsche Colportagezeitung“.

Im Juni 1895 zählte der Verein 366 Mitglieder. Als korporative Mitglieder gehörten ihm 16 Lokal- bzw. Provinzialvereine an: je ein Verein zu Berlin, Bremen, Braunschweig, Magdeburg, Köln, Hannover, Erfurt, Gera, Chemnitz, Nürnberg, München, Stuttgart, je zwei Vereine zu Leipzig und Hamburg-Altona.

Ähnliche Ziele verfolgt, unabhängig vom Centralverein, der Münchner Colportagebuchhändlerverein, der klein, aber rührig eine Centralisierung des Colportagebuchhandels in Leipzig befürwortet. Seine in „der freien Zeitung für den deutschen Buchhandel“ oft ausgesprochenen Ideen fanden auch ander-

weit Verteidiger: im Centralverein bildete sich eine mitteldeutsche Strömung. Der Colportagebuchhandel strebe — so führt man aus — stets danach, vom Gesamtbuchhandel als gleichberechtigt mit den übrigen Zweigen anerkannt zu werden; gleichwohl wolle er sich von ihm emancipieren! In Wahrheit sei ein Sitz des Colportagebuchhandels ein Unding. Der Colportagebuchhandel habe seinen Sitz, wo der deutsche Buchhandel ihn habe.

Auf die Verschiedenheit der Interessen des Colportage- und Sortimentsbuchhandels ist schon hingewiesen worden. Ob ein Aufgehen des ersteren im Gesamtbuchhandel für ihn und für das Publikum vorteilhaft wäre, muß bezweifelt werden.

Die Lokalvereine sollen die Bestrebungen des Centralvereins im kleinen verwirklichen. Der Leipziger Lokalverein — 1886 gegründet — hat ebenso wie die anderen oben genannten nur eine bescheidene Mitgliederzahl. Die von ihm gestellten pekuniären Anforderungen sind gering (Eintrittsgeld 50 Pf., monatlicher Beitrag 40 Pf.). Bei Todesfällen gewährt er den Hinterbliebenen seiner Mitglieder eine Unterstützung von 50 Mk. Der alljährlich zu wählende Vereinsvorstand leitet die monatlich einmal stattfindenden Versammlungen, sowie die einmal jährlich zu berufende Generalversammlung. Seinen Hauptzweck sieht der Verein im Schutz der geschäftlichen Interessen seiner Mitglieder. Darum erstrebt er eine Vermehrung der Versammlungen, in denen Novitäten herumgezeigt, eventl. Bezüge verabredet werden sollen.

Die Bedeutung all dieser Vereine ist noch gering. Kollegiale Eifersüchtelei hindert ihr schnelles Emporkommen. Versuche z. B. des Leipziger Vereins durch gemeinsamen Bezug von Werken die Unkosten des Einzelnen zu verringern, sind an Uneinigkeit gescheitert. Gleichwohl liegt in ihnen der Kern einer kräftigen Entwicklung. Der Centralverein hat während seines 12jährigen Bestehens schon mancherlei, besonders durch Schlichtung geschäftlicher Streitigkeiten, geleistet¹.

¹ Die Bestrebungen und die wachsende Bedeutung des Colportagebuchhandels finden ihren Ausdruck auch in der wachsenden Zahl der Fachzeitschriften. Solche sind zur Zeit außer den genannten: 1) Anzeiger für den Colportagebuchhandel von hervorragenden Werken und Kunstfachen, von Colportage-, Eisenbahn-, Litteratur-, Papier- und Schreibwaren (früher Wolms Börsenblatt), Berlin. 2) Allg. Anzeiger für den Colportagebuchhandel, Berlin. 3) Das deutsche Büchergewerbe, Monatschrift für die Interessen des deutschen Colportagebuchhandels, Berlin. 4) Fachzeitung für den Colportagebuchhandel und verwandte Geschäftszweige, Berlin. 5) Novitäten-Anzeiger für den Colportagebuchhandel nebst Mitteilungen für Buchbinder, Wien. 6) Zeitung für den deutschen Colportagebuchhandel, sowie für den Verlags- und

4. Der Leipziger Colportagebuchhandel.

Die mehr oder weniger abstrakten Erörterungen der ersten Abschnitte werden anschaulicher werden durch eine Darstellung der konkreten Verhältnisse des Leipziger Colportagebuchhandels.

Die Gründung einer Colportagebuchhandlung ist in Leipzig sehr erleichtert. Eine beständig wachsende Bevölkerung, bei der unter den verschiedenartigen Anregungen, die die Großstadt bietet, ein Lesebedürfnis besteht oder leicht zu wecken ist, läßt den Anfänger auf günstigen Absatz hoffen. Mit ganz geringen Varmitteln kann er sein Geschäft beginnen. Während der Colportagebuchhändler außerhalb Leipzigs höchstens allwöchentlich vom Verleger oder Großfisten bezieht und sofort bar bezahlt, also doch mindestens soviel Kapital haben muß, um die bestellte Ware mehrere Wochen hindurch beziehen und sich während dieser Zeit erhalten zu können, bedarf der Anfänger in Leipzig nicht einmal dieser Geldmittel. Die meisten Verleger liefern, wie bereits betont wurde, in Leipzig aus, d. h. ihre Verlagsserzeugnisse sind dort auf Lager und für Wiederverkäufer zu haben, so daß der Colportagebuchhändler seinen Bedarf täglich an der Auslieferungsstelle holen kann. Auch findet er beim Großfisten alle Werke, die er nötig hat, auf Lager und kann Tag für Tag dort seinen Bedarf ergänzen. Das Sammelmaterial, d. h. die ersten Lieferungen, bekommt er umsonst, höchstens gegen Hinterlegung einer kleinen Kaution dafür, daß er auch die event. nötigen Fortsetzungen vom Geber des Sammelmaterials entnehmen wird. Am Morgen des Tages, an dem er expedieren will, holt er seinen Bedarf vom Großfisten. Am Abend, wenn er seine Tour beendet hat, remittiert¹ er die nicht gebrauchten Hefte, bezahlt die abgesetzten und macht seine Bestellungen für den folgenden Tag. Auf diese Weise braucht er gar kein Anlagekapital; mit 3 bis 4 Mk., ja mit noch weniger, kann er anfangen. Ein Lager hat er nicht, braucht daher auch keine geräumige Wohnung, kann sich event. mit einer Schlafstätte begnügen. Wen wundert es da, daß viele alljährlich

Sortiments-, Kunst- und Musikalienhandel, München. 7) Der jüddeutsche Colportagebuchhandel. 8) Generalanzeiger für den deutschen Buchhandel, München. 9) Deutsche Colportagezeitung, Berlin. 10) Fischers Mitteilungen, Leipzig.

¹⁾ Der Verleger bzw. Großfist liefert gegen bar, gewährt aber kurze Zahlungsfrist, während welcher der Colportagebuchhändler nichtgebrauchte, unbeschädigte Exemplare remittieren kann, — oder aber er verlangt zwar sofortige Bezahlung der gesamten Bestellung, verspricht aber, innerhalb einer gewissen Frist remittierte Hefte dem Colportagebuchhändler gut zu schreiben.

in der Colportage ihr Glück suchen? Manchem gelingt es, empor zu kommen, aber die meisten dieser Betriebe vergehen ebenso schnell, als sie entstanden.

Auf der anderen Seite nämlich sind die Schwierigkeiten, die sich einer ersprießlichen Fortführung des Geschäfts in Leipzig entgegenstellen, sehr erheblich. Leipzig ist der Mittelpunkt des deutschen Buchhandels; Sortiments- und Antiquariatsbuchhandlungen sind hier reichlicher vertreten, als in den meisten anderen Städten; die Bedingungen, unter denen dem Publikum geliefert wird, sind günstiger als anderswo (10 statt 5 % Rabatt). Die meisten im Buchhandel Beschäftigten, vom Prinzipal bis zum Markthelfer, beziehen für sich und ihre Freunde und Verwandten zum Buchhändlerpreis, also billiger, als der Colportagebuchhändler liefern kann. In einem großen Leipziger Verlagsbureau ist z. B. ein Commis eigens dazu angestellt, den Privatbedarf der Angestellten zu decken. In vielen Vergnügungs- und ähnlichen Vereinen sind Buchhändler, die ihren Vereinsbrüdern gerne das eine oder andere Werk unter dem Ladenpreis verschaffen. Endlich sind die Zeitungsträger und -Trägerinnen nicht zu vergessen, die die Vorteile des Buchhändlerpreises genießen, während die Zeitungspediteure und -Expeditionen der Colportage auf ihrem eignen Gebiete Konkurrenz machen, indem sie Abonnements auf Journale sammeln, in neuerer Zeit auch Romane in Lieferungen vertreiben, oder an ihre Abonnenten zu Vorzugspreisen komplette Werke absetzen, z. B. die Kürschnerschen Schriften, Kürschners Conversationslexikon u. a. m. Ebenso nehmen fast sämtliche Buchbindereien in den Vororten und viele Papiergeschäfte Abonnements auf Journale an. So gehen der Colportage viel Abnehmer verloren. Auch abgesehen hiervon hat sie in Leipzig ganze Geschäftszweige eingebüßt, so vor allem das Kalendergeschäft, das sehr einträglich gewesen sein soll. —

In den Bücherabsatz direkt an das Publikum teilen sich die Colportagebuchhandlungen und die Inhaber von Colportier-, d. h. Legitimations-scheinen (sog. Stadtcolporteur). Bücherhändler arbeiten in Leipzig nur wenig. Die Stadt ist für sich groß genug, um einem Colporteur seinen Unterhalt bei ordentlicher Arbeit zu gewähren. Wer sich nun auf Leipzig beschränken will, wird nicht einen teuern Wandergewerbeschein lösen, der ihm außerdem noch die Lasten des Druckschriftenverzeichnisses aufbürdet und zur Haussteuerpflichtig macht, sondern sich mit dem billigen und leichter zu erhaltenden Legitimationschein begnügen.

Ich lasse eine Übersicht der in den Jahren 1862 bis 1896 beim Rat der Stadt Leipzig erfolgten Anmeldungen von Colportagebuchhandlungen folgen. Die Zahlen sind durch Auszüge aus den Gewerberegistern gewonnen

und, soweit sie die Anmeldungen wiedergeben, zuverlässig. Soweit sie die Zahl der noch bestehenden Handlungen geben, sind sie nicht absolut glaubwürdig. Die Abmeldung von Handlungen wird oft unterlassen; die bis 1890 von jeder der bezeichneten Gemeinden für sich geführten Listen lassen in diesem Punkt an Genauigkeit zu wünschen übrig. — Bei letzteren war auch nicht immer eine scharfe Trennung von Colportagebuchhändlern und Stadtcolporteuren möglich.

Es entstanden Colportagebuchhandlungen in

den Jahren	Mt.-Leipzig	Rindenan	Plagwitz	Heuditz	Anger- Grotendorf	Vollmarzdorf	Sellerhausen, Neustadt Neuschönefeld	Eutritzsch	Gohlis	Sonnenh.	Zusammen	Davon bestehen noch
1862	4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	4	4
1868	—	—	—	1	—	—	—	—	—	—	1	—
1870	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	2
1871	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	3
1872	2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—
1873	9	—	—	—	—	—	—	—	—	—	9	9
1874	4	—	—	—	—	—	3	—	—	—	7	4
1875	6	—	—	2	—	—	1	1	—	—	10	6
1876	8	—	—	1	—	1	—	—	—	—	10	5
1877	—	—	—	1	1	1	—	—	—	2	5	1
1878	9	1	1	1	1	1	—	—	1	1	15	6
1879	5	—	—	2	—	—	—	1	—	2	10	5
1880	5	3	1	4	—	3	—	—	—	1	18	7
1881	6	2	—	—	1	6	2	—	—	—	17	9
1882	6	2	—	—	—	4	—	—	—	—	12	6
1883	7	1	—	3	—	1	1	—	—	—	13	4
1884	4	2	—	—	—	1	2	—	—	—	9	2
1885	7	1	—	1	—	2	1	—	—	2	14	7
1886	6	—	—	1	1	3	1	—	—	—	12	5
1887	4	6	1	2	—	3	2	—	—	—	18	8
1888	7	1	3	3	1	—	3	—	—	—	18	12
1889	5	4	1	1	—	1	2	—	—	—	14	8
1890	4	1	—	—	—	1	—	—	1	—	7	6
1891	5	2	—	—	—	2	4	—	1	—	14	11
1892	11	—	—	—	—	1	—	—	—	—	12	11
1893	3	—	—	—	—	—	—	—	—	—	3	3
1894	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1895	3	—	1	—	—	—	2	—	1	—	7	7
1896	4	1	—	1	—	—	—	—	—	—	6	6
Zuf.	139	27	8	24	4	31	24	3	4	8	272	157

Unter den „Colportagebuchhandlungen“ sind hier auch die Journal-
expeditionen und ähnliche Geschäfte zusammengefaßt. Die letzteren Bezeich-
nungen überwiegen in den Jahren 1873/75 und 1879/83: im Jahre 1873

hatten z. B. 8 von den angemeldeten 9 Handlungen sich so genannt. In den Jahren 1879/83 mag die allgemeine Mißgunst, mit der die Colportage angesehen wurde, und die Vorbereitungen zur Gewerbenovelle von 1883 den Anlaß gegeben haben, den ominösen Namen „Colportagebuchhandlung“ zu vermeiden. Ging man doch soweit, im Jahre 1879 (vgl. Sächf. Wochenblatt Nr. 15, Ministerialverordnung vom 14. Juni 1879) die Buchhandlungsreisenden offiziell für Colporteurs zu erklären, und ihnen die Legitimationskarte zu verjagen. Die gesetzgeberischen Maßregeln des Jahres 1883 (Einführung des Druckschriftenverzeichnisses für die Bücherhausierer) beeinflussten die Fortentwicklung des Colportagebuchhandels wenig. Die Vorlagen der 90er Jahre, die den Wandergewerbesein und mit ihm das Druckschriftenverzeichnis auch für Buchhandlungsreisende forderten, und den Wandergewerbesein örtlich beschränken wollten, führten zu einer allgemeinen Stockung (1893 und 1894). — Die Zahl der wieder eingegangenen Buchhandlungen ist recht bedeutend und beträgt 116 oder 57,28 % aller angemeldeten; nach dem oben über die Zuverlässigkeit der Zahlen Gesagten muß man sie noch höher veranschlagen. — Zu bemerken ist, daß sehr häufig die Namen eingegangener Handlungen nach einigen Jahren wieder auftauchen: ein Zeichen für den unsteten Charakter des ganzen Geschäftszweiges wie für die Betriebbarkeit der Beteiligten.

Die örtliche Verteilung der Handlungen ist von geringer Bedeutung. Für die Wahl der Wohnung waren mehr die allgemeinen Bedürfnisse des Einzelnen (Billigkeit, Nähe der Verlagsbuchhandlung, der Schule u. a. m.) maßgebend, als die Aussicht, in nächster Umgebung Absatz zu finden. Fast alle arbeiten auch in den Teilen Leipzigs, die von ihrer Wohnung weit ab liegen.

Nach den Gewerbelisten bestanden 1896 in Leipzig 157 Colportagebuchhandlungen; in Wirklichkeit mag die Zahl etwas geringer sein, doch kommt sie der Wahrheit wohl näher als die Ergebnisse der Berufszählung vom 14. Juni 1895, nach denen es in Alt-Leipzig 22 Colportage-, 3 Reise- und 1 Abonnementsbuchhandlungen, in Neu-Leipzig 18 Colportagebuchhandlungen giebt, und sich außerdem in beiden zusammen 22 Colporteurs finden! Die Ergebnisse der Zählung dürften beeinflusst sein durch das Mißtrauen, das der Colportage entgegengebracht wird, und manchen veranlaßt hat, sich als „Buchhändler“ oder ähnlich anzugeben.

Ungefähr 30 der Leipziger Colportagebuchhändler gehören einem der beiden Vereine, dem Verein Leipziger Colportage-, bezw. Abonnementsbuchhändler an und sind, da diese Vereine unter dem sächsischen Vereinsgesetz stehen, sich also als Verein einem entsprechenden anderen Vereine nicht an-

schließen dürfen, Einzelmitglieder des Berliner Centralvereins deutscher Colportagebuchhändler. Der Wert dieser Mitgliedschaft wird von den Einzelnen sehr verschieden hoch veranschlagt. Der Eine schätzt den Vorteil regelmäßigen Zusammentommens und Besprechens gemeinsamer Angelegenheiten, sowie die gebotene Gelegenheit, die an den Vereinsabenden ausgelegten Novitäten zu befehen, sehr hoch; er weiß auch den Nutzen einer Aussprache mit den Groffisten, die ebenfalls den Vereinen angehören, zu würdigen. Der Andere meint, die Kosten, die der Verein verursache (nicht sowohl der geringe Beitrag, als die Zeche, die der Einzelne an den Vereinsabenden mache), würden nicht durch entsprechende Vorteile aufgewogen. — Jedenfalls sind derartige Vereine die Voraussetzung eines energischen Vorgehens gegen unsaubere, den Stand schädigende Konkurrenz. Oft wiederholt sich folgendes: als letzten Ausweg wendet sich jemand zur Colportage. Sammelmateriale bekommt er gratis vom Verleger. Damit erwirbt er einige Kunden, liefert ihnen auch einige Fortsetzungen. Dann bietet sich ihm ein Unterkommen! Er greift zu; seine Kunden bleiben unbedient, und schimpfen — auf den Colporteur. Sie wenden sich wohl manchmal an einen anderen Colportagebuchhändler; oft genug aber ist das Vertrauen verloren: dann besorgt ihnen wohl, wie mir z. B. ein Kieler Sortimentler sagte, der Sortimentler „aus Gefälligkeit“ den Rest. —

Allwöchentlich bezieht der Colportagebuchhändler den Bedarf. Er schickt seinem Lieferanten die Bestellung zu und erhält die Ware am Lieferungstag frei ins Haus geliefert, oder, was das Gewöhnlichere ist, im Geschäftslokale des Lieferanten zur Verfügung gestellt. Abgesehen von den ganz kleinen Händlern, die ihren Bedarf alltäglich decken, muß er also einen Ort haben, wo er die für die Wochenarbeit nötigen Bücher niederlegen kann. Selten dient diesem Zweck ein eigener Raum. Bei den meisten steht im Wohn- oder Schlafzimmer ein geräumiges Regal aus einfachem Tannenholz mit großen Fächern. Ganz leer ist es selten. Sammelmateriale — manche sammeln ja das ganze Jahr hindurch Abonnenten —, bei der Expedition nicht untergebrachte Hefte und ähnliches findet sich da immer. Bleiben einmal ein paar Hefte beim Expedieren liegen, so werden sie in größeren Betrieben nicht sofort remittiert; in kurzer Zeit werden sie vielleicht für einen anderen Kunden gebraucht. Die Remission kostet hier jedesmal Zeit und Porto.

Der Gebrauch, wöchentlich zu bestellen, kommt den Bedürfnissen der Händler entgegen. Wäre der Colportagebuchhändler gezwungen, von vorne herein eine bestimmte Anzahl sämtlicher Lieferungen eines Wertes zu bestellen, so würde er Bezug und Bedarf nie in Einklang bringen können.

Häufig lesen Abonnenten angefangene Werke nicht zu Ende¹. Sollte da der Colportagebuchhändler jeden einzelnen Kunden zwingen, auch den Rest des Werkes zu nehmen, oder sollte er selbst den Schaden tragen? Dazu kommt, daß die einzelnen Kunden verschieden viel Hefte in einer Woche nehmen, eine Übersicht über den Bedarf sich also immer nur auf kurze Zeit gewinnen läßt. Bei Journalen wird quartalsweise bestellt. Hier muß auch der Kunde ein Vierteljahr im voraus bezahlen.

Unter den Leipziger Colportagebuchhändlern sind solche, die ihr Geschäft in großem Maßstabe betreiben und in wie außerhalb der Stadt arbeiten lassen. Manchen merkt man es bald an, daß sie eine feste Position zu haben glauben, und bei ihre Kundschaft gut eingeführt sind. Mit großem Stolz sagten mehrere, „wir sammeln fast gar nicht mehr, wir haben unsere festen Kunden“. Bei anderen wiederum sieht man, daß sie noch nicht allzu festen Fuß gefaßt haben, sondern bald hier, bald dort, bald mit diesem Werk, bald mit jenem ihr Glück versuchen, bald ein gutes, bald ein ganz schlechtes Geschäft machen. Von dieser Seite ertönen auch die meisten Klagen. Aber sehr behaglich siehts nur bei sehr wenigen aus. Die Wohnungen sind meist eng und hoch gelegen. Die Familien oft recht zahlreich — ich traf nur 2 unverheiratete Colportagebuchhändler —, das Gehen und Kommen der Angestellten erhöht die Ungemütlichkeit. Einige haben neben der Colportage einen Laden; sie verkaufen dort meist Papier- und Galanteriewaren, manchmal auch Cigarren. Der Gewinn ist natürlich nach Lage des Ladens sehr verschieden. Daß Familienangehörige, abgesehen hiervon, nebenbei ein Geschäft betrieben, fand ich sehr selten, — die Frau eines Einzigen trieb Handel mit Tuchresten —; um so häufiger halfen sie im Colportagegeschäft: sie besorgten die schriftlichen Arbeiten, kontrollierten die Angestellten oder halfen expedieren.

Fast ein jeder hat seine besondere Art, das Geschäft zu betreiben, und

¹ Ein 1894 in Berlin erschienener Roman wurde in folgender Auflage gedruckt:

Heft 1 in	1500 000	Heft 29— 45 in . .	50 000—40 000
= 2 =	215 000	= 46— 70 = . .	40 000—30 000
= 3 =	190 000	= 71—110 = . .	30 000—20 000
= 4 =	180 000	= 111—120 = . .	20 000—18 000
= 5 =	175 000	= 121—130 = . .	18 000—16 000
Heft 6— 8 = . .	75 000—70 000	= 131—136 = . .	16 000—15 000
= 9—15 = . .	70 000—60 000	= 137—146 = . .	15 000—14 000
= 16—28 = . .	60 000—50 000	= 147—150 = . .	14 000—13 000

Exemplaren: also ein Rückgang von 1 500 000 auf 13 000, oder, mit Abrechnung der ersten 5 Hefte von 75 000 auf 13 000!

sich seine Kunden zu sichern. Der eine läßt Abonnentensammler und auch Reisende in und um Leipzig arbeiten und durch Burtschen, die er in Kost und Wohnung hat, expedieren. Er selbst hat nur die oberste Leitung und sucht seinen Vertrieb auf einige wenige Sachen zu konzentrieren. Ein anderer sucht seine Kunden dadurch an sich zu gewöhnen, daß er nur mit seinem Firmenstempel versehene Hefte expedieren läßt und meint, ein ungestempeltes Heft würde den Kunden auffallen. Wieder andere, die derselben Kundschaft schon mehrere Jahre geliefert haben, sagten, daß ihre Kunden den Expedienten immer erst fragten, woher er käme, ehe sie ihm seine Ware abnähmen. Ein letzter endlich versorgte seine neu gewonnenen Kunden zunächst selbst und machte sie auf Kleinigkeiten aufmerksam, an denen sie seine Leute erkennen könnten. Am sichersten ist es natürlich, alle Kunden selbst zu besuchen; aber dazu werden die Kräfte des Einzelnen bei einem größeren Betrieb kaum ausreichen. Die Stellung des Expedienten ist sehr bedeutungsvoll, weil er durch Nachlässigkeit viele Kunden veranlassen kann, sich an einen anderen Colporteur zu wenden; während er bei aufmerksamer Bedienung neue Kunden erwerben, die alten erhalten und von ihnen leicht eine neue Bestellung mitbringen kann. Daher stellt man den Expedienten auch besser als den leicht zu ersetzenden Sammler. Man sucht ihn längere Zeit zu behalten, giebt ihm besseren Lohn, ersetzt ihm bei auswärtigen Touren Reisekosten und Schlafgeld, ja nimmt ihn, zum Teil der besseren Kontrolle halber, auch in Kost und Wohnung. Die Zahl der Expedienten schwankt mit der Größe des Geschäfts, ist aber geringer als die der Abonnentensammler.

Diese stehen der Regel nach in einem reinen Geldlohnverhältnis zu ihrem Prinzipal. Nur selten arbeiten sie längere Zeit oder gar berufsmäßig in der Colportage; meist nehmen sie in brotlosen Zeiten ihre Zuflucht zu ihr. In Leipzig stellen das Hauptkontingent stellenlose Kaufleute und Kellner; doch finden sich auch häufig Handwerker, Maurer, Zimmerleute, Bäcker u. a., von denen die Maurer die am wenigsten Geschickten sein sollen. Da die Person des Einzelnen bei dieser Art von Arbeit sehr mitspricht, sind die Löhne sehr schwankend. Einzelne erhalten festen Lohn (ca. 8 Mk. pro Woche, 30 Mk. pro Monat) und Provision (für einen Kunden auf bessere Journale u. dergl. 0,50—1 Mk., auf Romane 0,30—0,80 Mk.), andere nur Provision. Um zu verhindern, daß die Abonnentensammler leichtfertig unsichere Kunden anmelden, wird im letzteren Fall die Provision nicht auf einmal, sondern erst allmählich, wenn der betreffende Kunde wirklich Hefte annimmt, gezahlt. Im ersteren Falle wird die Provision zwar sofort ausbezahlt, aber von dem postnumerando zahlbaren Lohn abgeschrieben,

wenn der Kunde sich als schlecht erweist. Die Lohnhöhe schwankt im übrigen nach dem Verhältnis von Angebot und Nachfrage. Im Sommer, wo durchschnittlich ein so schlechtes Geschäft gemacht wird, daß sich eine hohe Lohnzahlung gar nicht rentiert, arbeiten viele Geschäfte mit gar keinem oder nur ganz wenigen Gehilfen; ein Umstand, der auf die Resultate der im Sommer 1895 vorgenommenen Berufszählung nicht ohne Einfluß war, denn das Ergebnis derselben, daß von 44 Leipziger Colportagebuchhandlungen 30 ohne Gehilfen arbeiten, ist für den Winter nicht zutreffend. Von Oktober bis Weihnachten ist die beste Geschäftszeit; dann werden, wie die Gesuche in den Tageszeitungen beweisen, am meisten Hilfskräfte eingestellt.

Manche, die Löhne für Abonnentensammler nicht zahlen können, lassen sich von ihren oder anderer Leute Kindern helfen, ähnlich wie es beim Zeitungsausstragen geschieht. Die Kinder erhalten für jeden Abonnenten Provision, ca. 40 Pf., in Gestalt von 4 Freiheften (eine Zahlungsform, die früher allgemein üblich war). Diese Art des Geschäftsbetriebes ist nicht sehr intensiv. Es fehlt die Empfehlung der Ware, und man kann hier sicher nicht davon reden, daß dem Kunden die Ware „aufgeschwaht“ werde.

Die eingeführten Geschäfte haben einen bestimmten Absatzkreis; der Geschäftsinhaber teilt sein Absatzgebiet in Touren, die in bestimmten Zwischenräumen von einer bestimmten Person abgegangen oder abgefahren werden. Die Leipziger Colportagefirmen arbeiten nicht nur in Leipzig, sondern auch in seiner Umgebung. Sie kommen bis nach Halle, Dessau, Merseburg, Zeitz, Pegau, Luda, Frohburg, Rochlitz, Grimma, Wurzen, Eilenburg, Torgau und besuchen natürlich auch die innerhalb dieses Kreises liegenden Ortschaften.

Jeder rationell arbeitende Colportagebuchhändler hat seinen Wochenplan. Am Donnerstag oder Freitag bezieht er seinen Bedarf. Freitag oder Sonnabend expediert er in Leipzig, Montag und Dienstag außerhalb Leipzigs. Dienstag Abend bestellt er bei seiner Rückkehr den Bedarf für die nächste Woche. Mittwoch sammelt er neue Abonnenten und ergänzt eventl. seine Bestellungen. —

An welche Kreise der Bevölkerung abgesetzt wird, ist schwer zu sagen. Die Antworten auf diesbezügliche Fragen lauten meistens, wir setzen an „bessere“ Kundschaft ab. In Leipzig dürfte der Hauptteil der Romanleser in Fabrikarbeitern und Dienstboten bestehen. Bessere Romane, wie die von der Heimbürg und Marlitt, finden guten Absatz bei Ladenmädchen, Putzmacherinnen u. dergl. Kleine Handwerker, Gewerbetreibende, Ladenbesitzer, Hausmänner, auch kleine Beamte lesen Journale vom Colporteur; für die

Fachzeitschriften hat er ein fachgebildetes Publikum, Werkführer, Ingenieure, ja Fabrikdirektoren. Besonders die Colporteurs, die schon lange (manche über 20 Jahre) in und um Leipzig arbeiten, haben gutes und stetiges Publikum. Klagen über das lesende Publikum sind freilich nicht selten. Die Abonnentenjammler müssen sich viel auf ihren Touren gefallen lassen, oft wird ihnen die Thüre vor der Nase zugeworfen. Neben diesen unhöflichen Kunden finden sich auch betrügerische. Sie abonnieren und bezahlen 4, 5 Hefte ganz prompt, dann erklären sie beim nächsten, gerade kein Geld zu haben, und lassen sich unter verschiedenen Ausreden 2, 3 Hefte unentgeltlich geben; beim nächstfolgenden Hefte bezahlen sie zwar ihre Schuld, wiederholen aber dann dasselbe Manöver und verschwinden plötzlich, ohne bezahlt zu haben. Die Kosten des Aufsuchens und einer Klage scheut man. Auch dürfte der Beweis im Einzelfall schwierig sein: ein Abonnementschein wird nur bei besseren Sachen unterschrieben; eine Quittung über die einzelnen Hefte wird nicht erteilt. —

Auf zwei Eigentümlichkeiten ist noch hinzuweisen. Die eine ist das Vordringen des Abzahlungsgeschäfts, besonders auf Werke, wie Bilz', Platens und andere Naturheilverfahren; die andere ist eine sehr bedenkliche Umgehung des Prämienverbots. Anstatt die Prämie nach Abnahme eines Buchs zu gewähren, macht man sie zum Hauptgegenstand des Geschäfts: Man verkauft eine Uhr oder dergl., wobei sich „der Käufer durch eigenhändige Unterschrift eines Vertragscheines verpflichtet, auf die ihm vorläufig leihweise überlassenen Gegenstände Quittungshefte à 20, 25, 30 u. s. w. Pf., und zwar regelmäßig jede Woche wenigstens eins gegen Zahlung anzunehmen, solange bis vorliegendes Romanwerk vollständig in seinem Besitze und somit die Anzahlung auf die ihm gelieferten Gegenstände und das Romanwerk vollendet ist“. Das „Romanwerk“ ist aus irgendwo aufgekauften Makulaturbogen zusammengeflickt und nur ein paar Pfennige wert. Für dieses „Werk“ und eine Uhr, die 3, höchstens 5 Mk. wert ist, zahlt der Käufer 50×25 Pf. = 12,50 Mk. Die Verlockung zu einem solchen Geschäft ist groß! Familien, die eifrig in diesen Geschäfte kauften, sagten mir: es ist ja ein bißchen teuer, aber wenn man zu Ende ist, hat man doch auch etwas dafür! Eine solche Konkurrenz ist gefährlich, für den Colportagebuchhandel, wie für das Volk. —

Auf Grund eines Legitimationscheins vertrieben 1896 in Leipzig 172 Personen, darunter 13 Frauen Bücher. Von diesen hatten ihren „wesentlichen“ Aufenthalt, d. h. wohl Wohnort, in Alt-Leipzig 96, im Osten Leipzigs 37, im Norden 12, im Westen 19 und im Süden 8. Der Umstand, daß ein so großer Teil in der teureren Altstadt wohnt, erklärt sich

daraus, daß sie bis tief in die Nacht hinein in den Wirtshäusern herumziehen, und einen weiten Weg nach der Arbeit scheuen. Dem Alter nach verteilen sie sich wie folgt:

Geboren in den Jahren	insgesamt	darunter Frauen
vor 1820	1	1
1820—1830	4	—
1831—1840	33	1
1841—1850	42	4
1851—1860	42	6
1861—1870	41	—
1871—1888	9	1
Zusammen . . .	172	13

Etwa 50 von ihnen handeln mit Karten, Ansichten und ähnlichem; sie sind selten an einem bestimmten Platze stationiert, sondern ziehen, vor allem an Sonntagen, von einem Wirtshaus und Biergarten zum anderen. Andere vertreiben humoristische Sachen, Romane mit lockendem Titel; einige — 2 oder 3 — haben sich auf Reklams Universalbibliothek spezialisiert. Manche haben Verabredungen mit den Wirten in einzelnen Wirtshäusern getroffen, nach denen sie allein dort Einlaß finden sollen.

Alle, ausgenommen die Reklamverkäufer, beziehen vom Zwischenhändler, in der Hauptsache 2 Leipziger Geschäften, von denen das eine nebenbei ein Antiquariat führt. Sie kaufen meist täglich, von 10, 15 Pf. bis zu 4, 5 Mk.; für Postkarten zahlen sie — je nach dem Alter des Erscheinens — 2¹/₂—3¹/₂ Pf., verdienen also bei einem Verkaufspreis von 10 Pf. das Drei- bis Vierfache.

Neben den Sachen, die sie führen dürfen, bieten sie meist noch unzüchtige Schriften (das Menschensystem, Paradies u. a.) feil. Der Verdienst an dieser Litteratur ist sehr groß; allein, werden sie dabei abgefaßt, so werden sie schwer bestraft.

Nur die Hälfte dieser Leute soll verheiratet sein. Die Frau hilft oft beim Geschäft; selten sucht sie auf andere Weise zu verdienen. Ein Verein der Stadtcolporteure besteht nicht, doch kommen sie in bestimmten Lokalen regelmäßig zusammen.

Über ihren Umsatz ist nur wenig zu erfahren. Für den Büchervertrieb kommt er auch weniger in Betracht, da meist Postkarten, Couplets u. s. w. verkauft werden. Nicht alle diese Leute betrachten den Hausierbetrieb als

ihren Beruf; viele arbeiten nur an bestimmten Zeiten im Jahr, kommen aber meist jedes Jahr wieder. Der früher von ihnen häufig übernommene Nebenvertrieb von Romanen und Lieferungsjachen hat in letzter Zeit sehr abgenommen.

Die socialen Unterschiede innerhalb des Colportagebuchhandels sind ungemein groß, sowohl innerhalb der Gesamtheit, als innerhalb der einzelnen Geschäftsarten: hier ein Verleger, der mehrere hundert Leute beschäftigt, dort ein Bücherhausierer, der seine paar Bücher von Ort zu Ort trägt! Die Verschiedenheit der Colportagegeschäfte wurde bereits hervorgehoben. Daß ein Colportagebuchhändler, der regelmäßig 20—30 Leute auswendet, sich von einem anderen, der alles selbst besorgt, materiell und social unterscheidet, leuchtet auch ohne weiteres ein. Eine Schilderung der socialen Lage der Colportagebuchhändler als Gesamtheit ist deshalb unmöglich. Nur eins tritt bei aller Verschiedenheit des Geschäftsumfanges hervor: die persönliche Tüchtigkeit des Einzelnen entscheidet über seinen Erfolg. Auch das pekuniäre Ergebnis wird durch sie bedingt.

Freilich, besonders große Einnahmen erzielen nur die Verlags-, die Colportagegroß- und die Reisebuchhändler. Colportagebuchhändler im engeren Sinne finden, als arbeitame Leute, für sich und ihre Familie meist nur ihr leidliches Auskommen.

5. Die Colportagelitteratur.

Man hat den Colportagebuchhandel Volksbuchhandel¹ genannt; nicht mit Unrecht: er paßt sich dem Volk, dessen Bedürfnissen und Wünschen an in der Preisstellung, der Vertriebsart, der Auswahl der von ihm vertriebenen Litteratur. Er dient keiner besonderen Klasse, sondern der Gesamtheit.

Die von ihm vertriebenen Werke lassen sich in zwei große Gruppen ordnen: Lieferungswerke und komplette Werke.

Jene sind der mannigfaltigsten Art. Ihre Erscheinungsform ist bald bedingt durch die Wünsche und Bedürfnisse des Publikums, bald durch die Lage des Verlegers. Dieser hat vielleicht nicht genug Barmittel zur Verfügung, um das ganze Werk auf einmal erscheinen zu lassen, sondern will mit den Einnahmen aus den ersten Teilen die Ausgaben für die letzten decken, oder er fürchtet, der hohe Gesamtpreis werde Käufer abschrecken. Der im Werk behandelte Stoff endlich ermöglicht oft nur ein Erscheinen in

¹ Vgl. v. Wiedermann S. 9 u. öft.

mehr oder weniger genau im voraus bestimmbarcn Zwischenräumen; und was der Gründe mehr sein mögen.

Zwei Gruppen ragen unter den Lieferungswerken hervor: wissenschaftliche Werke nebst Fachzeitschriften und Romane. Die Journale sind besonders zu behandeln.

Jene erste Gruppe nimmt einen bedeutenderen Raum im Reise- und Colportagebuchhandel ein, als man gewöhnlich glaubt. Es gehören hierher Bücher aus dem Gebiete der Litteraturgeschichte, der schönen Litteratur, der Geschichte, der Geographie, der Naturwissenschaften, der Philosophie, Astronomie und Mathematik, der Land-, Forst- und Jagdwissenschaft, Fischzucht, des Garten-, Obst- und Weinbaus, der Kochkunst, der Handelswissenschaft, des Briefmarkenhandels, des Seewesens, des Sports, der Kunst, der Ingenieur- und Bauwissenschaft, der Sprach-, Staats-, Rechts-, Verwaltungswissenschaft, der Politik, Socialpolitik, der Erziehung und des Unterrichts, des Turnens, der Theologie, des Kunstgewerbes, der Zeichenkunst, der Gewerbefunde: teils Encyclopädien und Sammelwerke, teils wissenschaftliche und fachmännische Bearbeitungen eines bestimmten Forschungsgebietes.

Bei den Fachschriften und Fachzeitschriften wird kaum ein Gewerbe übergangen. Da ist vertreten die Konditorei, Bäckerei, Bildhauerei, Böttcherei, Drechslerei, Tischlerei, Zimmermannskunst, Brauerei und Brennerei, Buchdruckerei und Buchbinderei, Buchhandel, Elektrotechnik, Färberei, Fleischerei, Gastwirtschaft, Glasindustrie, Keramik, Lederindustrie, Gerberei, Malerei, Dekorationskunst, Tapeziererei, Metallindustrie, Photographie, Sattlerei und Weberei, Wagenbau, Schlosserei, Schneiderei, Schuhmacherei, Seifenindustrie, Textilindustrie, Töpferei, Uhrmacherei, weibliche Handarbeiten, Zuckerindustrie und vieles ähnliche. —

Nicht minder wichtig für den Colportagebuchhandel sind die Lieferungsromane. Mit ihnen wirbt er Leser in einem Kreise, dem bisher das Lesen fremd war. Mit wenigen Ausnahmen, wie den Veröffentlichungen des „Vereins für Massenverbreitung guter Schriften“, einigen Romanen patriotischen Inhalts u. dergl. haben diese Lieferungsromane das Spezifische des „anrühigen Colportageromans“ an sich¹. Sie erscheinen in 15—200 Seiten, die gewöhnlich 10, seltener 20, 40, ja 50 Pf. kosten. Der Ver-

¹ Die Zahl der Verleger dieser Werke ist nicht sehr groß, etwa 15: vor allem Dietrich (Dresden), Münchmeyer (Dresden), Öser (Langensalza), Titels Nachf. (Dresden), Verlagshaus für Volksliteratur (Berlin), Weichert (Berlin). Von 229 im Jahre 1896 vertriebenen Romanen waren 106 in Berlin, 93 in Dresden, 19 in Langensalza, 7 in Weimar, je einer in Hainichen, Osterfeld, Löbau und Rempten erschienen.

leger giebt 2—5 Hefte gratis als Sammelmaterial und gewährt 50 % bis 55 % Rabatt.

Die Titel der Romane sind marktschreierisch. Der Inhalt ist dementsprechend. Die Verfassersparen Mord- und andere Greuelthaten, Beschreibungen von Hinrichtungen u. s. w. nicht. Oft knüpfen sie an sensationelle Ereignisse in der Politik oder an Skandalprozesse an. Auf den unglücklichen König von Bayern erschienen — wie ein Flugblatt des Vereins für Massenverbreitung guter Schriften mitteilt — 13, auf den Tod des Kronprinzen Rudolf 22 solcher Romane. Sie sind für ein Publikum bestimmt, dessen Gefühl noch nicht allzusehr „von der Kultur verfeinert“ ist. Dieses will etwas lesen, was es interessiert, was seine Aufmerksamkeit in Anspruch nimmt. Wird seine Neugier nicht erregt, so hat es kein Verlangen nach Lesestoff. Darum muß man nicht kleinlich sein in der Beurteilung des ihm Gebotenen. Das Publikum will etwas Auf- und Anregendes; mit anderem Lesestoff ist nichts bei ihm zu erreichen. Selbst der ruhige Beurteiler, welcher der Frage nicht vom Erwerbsstandpunkt näher tritt, sieht sich hier zu Konzessionen genötigt. Der „Verein für Massenverbreitung guter Schriften“ in Weimar begann mit der Veröffentlichung und Verbreitung von Schriften, die „gut“ im landläufigen Sinne sind. Er hatte Mißerfolge. Man schob sie auf allerlei Außerslichkeiten, aber es zeigte sich, daß der Inhalt selbst Schuld war. Ein Roman „1812“, der, wie der Leiter der Unternehmung schrieb (Kieler Zweigvereinsakten, deren Einsicht mir gütigst gestattet wurde), „in gebührender Länge, mit Untertiteln, Kapitelüberschriften, mancherlei aufregenden Illustrationen“ erschien, dessen Inhalt „vortrefflich, spannend von A bis Z, gehaltvoll“ war, hatte keinen Erfolg, weil er „nicht zeitgemäß, sondern historisch u. s. w.“, richtiger gesagt, weil er nicht sensationell genug war. So nahm man zu Romanen von Armand seine Zuflucht, die einerseits auf- und anregend, andererseits von „kulturhistorischer Bedeutung“ sein sollen. — Mir scheint, als beurteile man die fürs Volk bestimmten Schriften allzusehr von dem geistigen Standpunkt aus, auf dem der Beurteiler steht. Was ihm gut scheint, muß auch das einzige Gute sein. Daß tatsächlich das Volk anders denkt, wie die sog. Gebildeten, andere Bedürfnisse empfindet als sie und diese auf seine Weise befriedigt, berücksichtigt man viel zu wenig. Für das gebildete Publikum mögen diese Romane nicht passen. Ob sie bei dem Publikum, für das sie bestimmt sind, nicht doch gute Dienste thun, das Familienleben befördern, dem Leben im Wirtshaus entgegentreten, gemeinsame Interessen unter den Familiengliedern wachrufen, das sind bestrittene Fragen, deren Bejahung mir aber als das Richtige erscheint. Dagegen

spricht freilich, daß gerade die Romane sehr oft nur von der Frau ohne, ja gegen den Willen des Mannes gelesen werden, daß sie also nicht dem Manne und seiner Familie eine Erholung nach anstrengender Arbeit gewähren, sondern die Frau zu nachlässiger Führung ihrer Geschäfte verleiten. Auf der anderen Seite macht man freilich die Beobachtung, daß frühere Romanleser zu besseren Sachen übergehen. — Eine Hebung des geistigen Niveaus dieser Romane ist gewiß möglich und wünschenswert. Sie erscheint mir erstrebenswerter, als ihre Vernichtung. —

Die Journale verdanken ihren Hauptabsatz dem Colportagebuchhandel. In den betreffenden Katalogen findet man alle bekannten Namen, von der „Modernen Kunst“ und „Der Jugend“ bis zum „Daheim“, der „Gartenlaube“, dem „Simplicissimus“ (vgl. auch Abschnitt 6). —

Den Vierzehnschriften stehen die kompletten Werke gegenüber, unter denen die Abzahlungswerke von besonderer Bedeutung sind. Diese werden neuerdings immer mehr bevorzugt. Es handelt sich in der Hauptsache um populäre medizinische Schriften, wie Wilz, Naturheilverfahren (à 9 Mk.), Platens neue Heilmethode (à 9 Mk.); um Prachtwerke, die an ein Tagesereignis oder an patriotische Gedenktage anknüpfen, so z. B. „Germaniens Ruhm und Ehre“ (à 25 Mk.), „Deutschlands Volk in Waffen“ (à 20 Mk.), aber auch um ernstere und tiefere Schriften, wie „Die Nachfolge Christi“ (à 12,50), die „Lutherpostille“ (à 14 Mk.), „Das christliche Kirchenjahr“ (à 12 Mk.), Predigtbücher, endlich Werke wie „Brehms Tierleben“, Meyers und Brockhaus' Konversationslexika.

Daneben kommen in dieser Gruppe noch in Betracht jene Schriften und Schriftchen, die man beim Bücherhändler zu suchen und zu finden gewohnt ist, deren Absatz aber auch der Colportagebuchhändler nicht verschmäht. Das sind die Kalender, Bilderbücher, Jugendschriften, Briefsteller, Komplimentierbücher, Gelegenheitsdichter und Polsterabendscherze, deklamatorische und Anekdotenbücher, Gratulations- und Wunschbücher, neueste Lieder und Couplets, Liederbücher, Traum-, Punktier-, Zauberbücher, Scherzarten, Koch-, Gefang-, Rechts-, gewerbliche, landwirtschaftliche, Arzneimittel-, Hausmittelbücher, Erzählungen (à 10, 20 Pf.); aber auch wieder Atlanten, Klassikerfassungen, Wörter-, Reisebücher, die Reklamischen und Meyerschen Volksbücher.

Eine dritte hierhergehörige Gruppe bilden Tendenzschriften. Unter diesen sind besonders bemerkenswert einerseits die christlichen Schriften, Schriftchen und Traktate, welche Verlagsgesellschaften zum Teil durch eigene Colporteure ins Volk zu bringen suchen, — andererseits die von den politi-

schen Parteien, insbesondere auch der socialdemokratischen, herausgegebenen Schriften, Vorträge, Reden und Flugblätter.

Im Anschluß an diese Aufzählung der vertriebenen Schriften wäre festzustellen, in welchem Verhältnis der Absatz durch den Colportagebuchhandel zu dem durch den Sortimentsbuchhandel steht, und wie sich der Gesamtabsatz in den einzelnen Büchergattungen stellt. Zur Beantwortung der ersten Frage stehen Zahlen nicht zu Gebote. Zu betonen ist aber, daß fast alle großen Verlagsbuchhandlungen nach ihrem eigenen Zeugnis¹, ohne die Colportage gar nicht, oder doch nicht in ihrem jetzigen Geschäftsumfange existieren könnten. Die Konversationslexika sind z. B. zu Zehnen, ja Hunderttausenden (Meyer in 116 000 Exemplaren) durch den Colportagebuchhandel abgesetzt und nur verhältnismäßig wenig Exemplare hat das Sortiment unterbringen können. Die Abzahlungswerke verdanken ihr Dasein allein der Colportage. Diese hat ihnen ein Absatzgebiet geschaffen; und Erfraunen erregen authentische Zahlen über den Vertrieb dieser Werke: Brehms Tierleben wurde in 15 000, „Deutschlands Ruhm und Ehre“ (à 20 Mk.) in 1½ Jahren in 26 000, „Germaniens Ruhm und Ehre“ (à 25 Mk.), durch 2 Firmen in 43 000, „Die Nachfolge Christi“ (à 12,50 Mk.) in 3 bis 4 Jahren in 24 000, „Die Lutherpostille“ (à 14 Mk.) in 30 000, das „Christliche Kirchenjahr“ (à 10 Mk.) in 75 000, die Pagniesche Bilderbibel (à 105—125 Mk.) in 50 000, das „Leben Jesu“ in 10 000, das „Leben des Papstes Pius“ (à 15 Mk.) in 25 000 Exemplaren abgesetzt².

Im allgemeinen vertreibt ja die Colportage Bücher, mit denen der Sortimentsbuchhandel sich nur wenig befaßt; daher wird ein Vergleich des Absatzes beider innerhalb derselben Büchergattung sich nur schwer ziehen lassen. Zu einer Schätzung des beiderseitigen Gesamtabsatzes aber fehlt jeder Anhalt.

Einige Daten stehen mir für die Frage nach dem Verhältnis des Gesamtabsatzes durch den Colportagebuchhandel zu dem der einzelnen Büchergattungen zu Gebote. Sie sind teils der Schrift des Herrn v. Biedermann, teils einer Notiz in der „Deutschen Colportagezeitung“ entnommen. Jene geben Auskunft über den Vertrieb eines Leipziger Großlisten — die einzelnen Zahlen sind nach dem Umsatzwerte berechnet — sowie über den Gesamtabsatz zweier Colportagebuchhändlervereine in Braunschweig und München, deren Zahlen ebenso wie die der „Deutschen Colportagezeitung“ entnommenen die Abonnentenzahlen angeben, also unter sich, aber nicht mit denen des Großlisten vergleichbar sind.

¹ Vgl. v. Biedermann S. 42 f., und Akten des Börsenvereins passim.

² Die Zahlen entstammen zum großen Teil den Akten des Börsenvereins.

Verhältnis des Absatzes der einzelnen Büchergattungen zum Gesamtabatz durch den Colportagebuchhandel.

Inhalt der Werke	Braun- schweiger Verein	Münchener Verein	Erfurter Verein	Der Grossift
I. Familienjournale u. ähnl.	67,27	52,52	48,22	43,39
II. Lieferungswerte und Fach- zeitschriften	14,52	18,57	34,97	26,16
III. Komplette Werke	—	8,26	—	20,61
IV. Romane in 10 Pfennig- heften	18,21	20,65	16,86	9,84
	100,00	100,00	100,00	100,00

Statistik des Absatzes durch den Colportagebuchhandel¹.

Inhalt der Werke	Braun- schweiger Verein	Münchener Verein	Erfurter Colpor- teure	Der Grossift	Absolute Zahlen der Erfurter
	1	2	3	4	5
I. Familienjournale und ähnliches Journale, Zeitschriften, Unterhal- tungsbücher	61,46	45,41	41,04	33,53	3 216
Modezeitungen	4,42	5,23	4,79	6,17	376
Witzblätter	1,39	1,88	2,39	3,69	188
II. Lieferungswerte u. Fachzeitschriften und zwar					
Klassiker	0,92	1,06	0,37	1,55	29
Belletristische Werke	2,10	3,86	1,50	4,67	119
Naturwissenschaften u. a.	—	1,22	0,31	4,76	25
Geschichte, Biographien u. a.	5,87	3,35	0,47	2,39	37
Litteratur, Kunst, Jurisprudenz	—	2,16	2,97	1,42	233
Handel, Gewerbe, Technik	4,76	1,54	2,69	2,42	201
Konversationslexika	0,87	0,97	0,30	5,93	24
Gebetbücher, Erbauungsschriften	—	0,74	—	1,49	—
Heilkunde, populäre Litteratur	—	3,67	26,36	1,53	2 066
III. Komplette Werke	—	8,26	—	20,61	—
IV. Romane in 10 Pf.-Heften	18,21	20,65	18,86	9,84	1 322
Zusammen	100,00	100,00	100,00	100,00	7 836

¹ Die Spalten 1—3 enthalten die Verhältniszahlen der Zahl der Abnehmer, Spalte 4 die Verhältniszahlen dem Absatzwerte nach und Spalte 5 die absolute Zahl der Abnehmer.

Wie diese Zahlen zeigen, bezieht durchschnittlich mehr als die Hälfte der Kunden der Vereine Journale, Familienzeitschriften, Modezeitungen, Witzblätter; fast ein Viertel nimmt Klassiker, belletristische, geschichtliche, künstlerische Werke in Lieferungen und Fachzeitschriften; während ein Fünftel Romane in Lieferungen kauft. Auffallend scheint vielleicht, daß nur so wenige der Käufer Konversationslexika erwerben — deren Absatz doch nach allgemeiner Anschauung ein Hauptverdienst der Colportage ist. Die Erklärung hierfür ist der hohe Preis, zu dem ein gewöhnlicher Colportagebuchhändler schwer ein Werk unterbringt, während große Reisebuchhandlungen, deren Hauptgeschäft im Vertrieb von Konversationslexika besteht, den in Frage stehenden Vereinen nicht angehören. Auf ähnliche Ursachen ist der geringe Absatz „kompletter Werke“ zurückzuführen. Das Abzahlungsgeschäft in seiner heutigen Ausdehnung ist erst allerneuesten Datums, und die Abnehmer der billigen kleinen Bücher hat man nicht gezählt. — Der Grossist, dessen Zahlen den Umsatzwert in Prozenten angeben, hat mit Kalendern allein 11,13 % seiner Einnahmen erzielt, was mit Rücksicht auf den geringen Preis der Kalender auf einen sehr bedeutenden Absatz hinweist. Diese Thatsache ist bemerkenswert, da der Colportagebuchhandel auf keinem anderen Gebiete mit einer so thatkräftigen Konkurrenz zu kämpfen hat, wie auf dem des Kalendervertriebs. Zeitungen, große Geschäfte und andere versehen ihre Abonnenten und Kunden mit meist selbstverlegten Kalendern; sie geben die Kalender billiger ab, als der Colporteur sie liefern kann, denn sie dienen ihnen zugleich zur Reklame. — Der Absatz an Romanen beträgt bei den Vereinen weniger als $\frac{1}{5}$ des Gesamtabsatzes. Der geringe Prozentsatz beim Grossisten — 9,84 — erklärt sich wohl daraus, daß dieser seine Kraft mehr auf andere Artikel verwendet, was ihm ja durch entsprechende Auswahl der Neuigkeitsendungen an seine Abnehmer ein Leichtes ist.

Die Zahlen bieten einiges Interesse, da die drei sie liefernden Faktoren gewissermaßen die verschiedenen Teile Deutschlands repräsentieren: der Braunschweiger Verein mit 11 000 Kunden den Norden, der Münchener Verein mit 19 000 Kunden den Süden, der Erfurter Verein mit 7 900 Kunden die Mitte Deutschlands. Vor einer allzuweit gehenden Verallgemeinerung ist gleichwohl zu warnen. Allgemein gültig ist nur, daß der Vertrieb von Romanen nicht das Hauptgeschäft des Colportagebuchhandels bildet, daß vielmehr an Fachwerken, Zeitschriften, Journalen u. s. w. weit mehr abgesetzt und verdient wird. —

In Leipzig bilden Romane und Journale den Kern des Geschäfts der Colportagebuchhandlungen im engeren Sinne. Daneben fanden Lieferungs-

werke, wie „Der französische Krieg“ und „Die Geschichte des Socialismus“ von Kauffh viele Leser. Neben den Sensationsromanen, wie „Die Bettelgräfin“, „Die Goldtrudi“ u. ähnl. finden die Romane der Marlitt guten Absatz. Von den Journalen gehen neben einigen Familienblättern die Modezeitungen, besonders die mit Schnittmustern, am besten. Einen enormen Erfolg erzielten „Der häusliche Ratgeber“ und „Dies Blatt gehört der Hausfrau“. Viele Abnahme fanden auch die Bücher über das Naturheilverfahren, das „Univerfum“, das „Buch für Alle“. Nach allen Beobachtungen übertrifft der Vertrieb von Journalen und sog. „besseren Sachen“ den Absatz von Romanen. Wenn auch einzelne Geschäfte ausschließlich auf Romane arbeiten, so steht ihnen doch gegenüber nicht allein die große Mehrzahl der großen Colportagebuchhandlungen, die in Journalen u. dergl. ihr Hauptgeschäft machen, sondern auch die vielen Buchbindereien, die nur Journale vertreiben. Ähnlich sagt auch der Bericht der Leipziger Handelskammer für 1896 S. 271: „In Bezug auf die Litteratur, die im Colportagewege vertrieben wird, ist darauf hinzuweisen, daß sich eine stetige Besserung des Geschmacks bemerkbar macht; insbesondere werden die übelangesehenen Colportageromane immer weniger gelesen. An deren Stelle treten vielfach belehrende Schriften, neuerdings besonders solche über Natur- und Wasserheilverfahren, welche teilweise ganz hervorragende Erfolge haben.“

6. Bestrebungen zur Hebung der Colportagelitteratur, insbesondere die christliche Colportage.

Die im folgenden kurz zu schildernden Bestrebungen gehen von dem richtigen Gedanken aus, daß man eine so lebensfähige wirtschaftliche Erscheinung, wie den Colportagebuchhandel nicht unterdrücken, sondern zu seinem Vorteil auszunutzen sich bemühen soll.

Da ist zunächst die christliche Colportage! Sie verbreitet religiöse Schriften im Volk durch Vereine, durch besondere, von kirchlichen Behörden ausgestattete oder doch unterstützte Unternehmungen, oder vermittelt des gewöhnlichen Colportagebuchhandels. In Württemberg soll, nach dem Zeugnis eines mit den dortigen Verhältnissen bekannten Colportagebuchhändlers¹ sich die Colportage nur in Ausnahmefällen mit etwas anderem als Erbauungsbüchern befassen. Bibeln, das Starcksche Gebetbuch, Predigtbücher von Braßberger und Hauber sind die gangbarsten Artikel. Bei

¹ Nach den Akten des Börsenvereins.

einem Colporteur in Heydekrug in Ostpreußen, der die dortigen Märkte regelmäßig besucht, fand ich fast nur Bücher und Bilder religiösen Inhalts. Sehr bedeutend ist ferner der Absatz christlicher Wochenblätter, evangelischer wie katholischer.

Die Hebung der dem Volk gebotenen Litteratur überhaupt bestrebt eine 1889 zusammengetretene Vereinigung von 32 Verlegern christlicher Litteratur. Ein engeres Ziel haben sich die zahlreichen Traktatgesellschaften gesteckt, deren Schöner in seiner Abhandlung: „Die christliche Volkslitteratur und ihre Verbreitung“ in „Zimmers Handbibliothek der praktischen Theologie“ Bd. XII für 1891 vierundvierzig anführt. Sie verlegen „altbewährte und neue gute Volkschriften“, und verbreiten sie, indem sie geeigneten Orts Niederlagen und Agenturen errichten, Volksbibliotheken und Leseshallen begründen, auch wohl selbst Colporteurs aussenden. In Württemberg (s. Schmidt, Innere Mission in Württemberg S. 103) übernahmen Kaufleute christlicher Gesinnung den Vertrieb auf Märkten und in ihren Läden. In der Diözese Gumbinnen vertrieben christliche Maurer auf eigene Hand religiöse Schriften. Dazu kommt die Privatthätigkeit der einzelnen Geistlichen¹. Endlich sei noch erwähnt der nicht unbedeutende Absatz christlicher Schriften im Anschluß an Vorträge über Themata der inneren Mission oder Tagesfragen, wie z. B. die Bestrebungen der Mäßigkeitsvereine.

Der Schwerpunkt der christlichen Colportagebestrebungen liegt aber in der Synodal- und Kreiscolportage. Auf Grund von Synodalbeschlüssen wird in Hannover, Braunschweig, Brandenburg, Provinz Sachsen, Baden, Synodalcolportage auf Anregung der Kirchenbehörden und bezügliche Beschlüsse der Kreissynoden in den meisten anderen preussischen Provinzen und deutschen Ländern Kreiscolportage getrieben (so im Königreich Sachsen in Leipzig, Wardeleben etc.). In Ostpreußen und Schleswig-Holstein gab der ostpreussische bezw. schleswig-holsteinische Provinzialverein für innere Mission den Anstoß. — Die Synode oder eine andere kirchliche Behörde sendet selbst oder durch Beauftragte Colporteurs aus. Diese ziehen, mit allem Nötigen ausgerüstet, durch die Ortschaften des Bezirks, von den von ihrem Kommen unterrichteten Geistlichen empfohlen und kontrolliert. Der Wandergewerbeschein, dessen sie bedürfen, wird von den Behörden meist unentgeltlich ausgestellt.

¹ Diese ist nicht unbedeutend. Ein ostpreussischer Pfarrer z. B. setzte in seiner halb städtischen, halb ländlichen Gemeinde wöchentlich ca. 400 Stöckerische Predigten, ca. 50 Exemplare des „Nachbarn“, ca. 50 des „Ostpreussischen Arbeiterfreundes“, ferner Königsberger Missionsblätter, außerdem im Jahre noch ca. 150 Kalender der Berliner Stadtmission ab.

Der angestellte Colporteur ist nicht das ganze Jahr hindurch thätig; er colportiert entweder in einer bestimmten Zeit des Jahres (meist vom 1. Septbr. bis 31. Dezbr.), oder das ganze Jahr hindurch an bestimmten Tagen; man vermeidet es, ihn allzu lange Touren machen zu lassen, weil man fürchtet, daß er den Gefahren des Wanderlebens: Trunk, Spiel u. s. w. allzu leicht erliegen würde. Gewöhnlich wird ein christlicher Handwerker, eventl. der Hausvater des christlichen Vereinshauses oder auch der Herbergsvater zum Colporteur gewählt. Dieser besucht einmal jährlich jede Gemeinde des Bezirks und setzt nur ganze Bücher, Lieferungswerke aber gar nicht ab. Er führt Bibeln, Testamente, Gesangbücher, Gebet- und Andachtsbücher, kleinere Volkschriften christlichen Inhalts, Bilder, Spruchkarten, Wandsprüche, Bibellesezettel, Kaiserbilder, Kalender u. dergl. mit sich. Seine Bezahlung besteht durchweg in festem Lohn 1,50—2,50 pro Colportagetag (die Lohnhöhe schwankt, je nachdem Reisespesen gezahlt werden oder nicht) und einem Prozentsatz für die abgesetzten Bücher; sie findet nach Beendigung der Reise statt.

Da die christliche Colportage nur ganze Werke verbreitet, ersetzt sie den weltlichen Colporteur, soweit dieser Lesestoff bringt, nicht ganz. Freilich kann auf dem Lande, wo sie hauptsächlich arbeitet, auch der weltliche Colporteur mit Lieferungswerken nur wenig ausrichten; die großen Entfernungen, vornehmlich in den östlichen Provinzen Preußens, zwingen ihn zu einer Beschränkung. Er kann nur von Zeit zu Zeit sein Absatzgebiet durchziehen; auf den Märkten ist er dagegen stets zu finden. Der Umsatz der einzelnen kirchlichen Unternehmungen ist noch ziemlich gering; er beträgt z. B. in Schleswig-Holstein 2000—2500 Mk., in der Diözese Fischhausen 1000 Mk., in Leipzig 700 Mk. jährlich. In Leipzig arbeitet aber nur ein Colporteur für sie, und dieser auch nur von Zeit zu Zeit. Im Vergleich zum Umsatz der weltlichen Colporteurs, der nach den bei der Behörde gemachten (aber wohl zu niedrigen) Angaben 1896 durchschnittlich 1190 Mk. beträgt, erscheint jene Summe nicht beträchtlich. — Die Mehrzahl der christlichen Unternehmungen bedarf wohl noch des Zuschusses¹.

Die Organisation des katholischen Schriftenvertriebs ist der geschilberten des evangelischen verwandt; ihren Stützpunkt findet sie in der katholischen Geistlichkeit. Daneben verbreitet der weitverzweigte Voromäusverein in Bonn Kataloge mit katholischer Litteratur und erledigt die hieraufhin eingehenden Bestellungen.

¹ Da man in Schleswig-Holstein die Erfahrung gemacht hat, daß der Colporteur in seinem Heimatsort weit mehr verkauft als in anderen Gemeinden, will man die „Colportierreise“ verkleinern!

Den Zweck, den Lesestoff des Volks auf eine höhere Stufe zu bringen, verfolgen, abgesehen von diesen rein christlichen Bestrebungen, einige Vereine mit ethischen Tendenzen. Zu diesen gehört in Deutschland der „Verein für Massenverbreitung guter Schriften“ in Weimar. Seine Mitgliederzahl, die 1891 mit 5663 ihre höchste Höhe erreicht hatte, nimmt seitdem stetig ab. Im Dezember 1893 betrug sie 4754. Er hat eine große Zahl von Zweigvereinen und Ortsvertretungen ins Leben gerufen (1890: 30 Zweigvereine; 71 Vertretungen), die in der Hauptsache neue Mitglieder werben, die Ideen des Vereins verbreiten sollten. Man wollte ganz Deutschland mit einem Netz von Vertretungen überspannen, und ohne Hilfe des zünftigen Colportagebuchhandels dem Volk gute Lektüre zuwenden. Dies Ziel hat der Verein nicht erreicht. Seit einigen Jahren sucht er Anschluß an den Colportagebuchhandel und setzt durch diesen ab. Der anscheinend große Absatz in den ersten drei Jahren seines Bestehens — nämlich 2331245 Exemplare der Heftausgabe und 31440 der Bandausgabe (vgl. Vereinsberichte) — bei finanziellem Mißerfolg, erklärt sich aus der großen Zahl der Freiemplare, die sich auf 1499637 beliefen. Jener Mißerfolg ist wohl verursacht sowohl durch die ungünstige Auswahl des Lesestoffs, als durch das feindliche Auftreten gegenüber dem zünftigen Colportagebuchhandel. Ob der Verein auf dem neuen Wege seine Ziele erreichen wird, ist zweifelhaft. Von den Zweigvereinen, die mit Eifer für seine Sache eintraten, sind viele aufgelöst worden, so z. B. ist der Kieler, der 1891 mit 118 Mitgliedern und einem Gesamtbeitrag von 591 Mk. ins Leben trat, jetzt untergegangen; seine Akten, die ich durchsah, zeugen von reger Beteiligung an den Vereinsbestrebungen¹. —

Zum Schluß ist noch des socialdemokratischen Büchervertriebs zu gedenken. Von einer eigentlichen Colportage kann man hierbei freilich nicht immer sprechen, da der Vertrieb der Drucksachen vielfach von

¹ In der Schweiz besteht seit 1889 ebenfalls ein „Verein für Verbreitung guter Schriften“. Er hat den Zweck, „dem Volke guten und wohlfeilen Lesestoff unterhaltender und belehrender Art zuzuführen und mit allen ihm zu Gebote stehenden Mitteln der Verbreitung von schlechten Preßerzeugnissen entgegenzuwirken“. In Basel, Bern und Zürich bestehen Zweigvereine, deren geschäftliche Angelegenheiten ein Centralauschuß vermittelt. Der Vertrieb findet an festen Verkaufsflätten, durch Wiederverkäufer, die Vereinsmitglieder werden müssen, durch Mitglieder in einzelnen Ortschaften, z. B. Lehrer, sowie durch 2 Vereinscolporteurs statt. Der Verein bringt gute volkstümliche Schriften, so von Björnson, Pestalozzi, Schiller, Hauff, Schmid, Heddenstjerna, Hebel, R. Meyer, Niehl, Keller u. a. m. auf den Markt und hat einen ganz stattlichen Absatz erzielt: seit seiner Gründung ca. 2349880 Hefchen (s. die Vereinsberichte).

Anhängern der socialdemokratischen Partei aus Parteiinteresse bei Volksversammlungen oder sonst gelegentlich besorgt wird. Eine scharfe Grenze zwischen dieser Art des Absatzes und der erwerbsmäßigen Colportage läßt sich jedoch nicht ziehen. Soviel ist klar, daß es sich um eine sehr wirksame Organisation handeln muß. Denn anders lassen sich die erstaunlichen Resultate der socialdemokratischen Partei im Absatze ihrer Agitationschriften nicht erklären. Der Sortimentbuchhandel allein könnte dies nicht erreichen.

Die Socialdemokratie hat richtig erkannt, ein wie großes Agitationsmittel eine wohlfeile Colportagelitteratur ist. Als auf dem Parteitage in Halle (1890) eine neue Organisation für die Partei geschaffen wurde, betrachtete die Parteileitung es als eine der ersten und dringendsten Aufgaben, den Vertrieb und die Neuherausgabe der Parteilitteratur zu fördern. Bald entstand eine Parteibuchhandlung in Berlin. Alle Schriften größeren Umfangs läßt man in Heften erscheinen; ein Beweis, wie sehr man auf den Colportagevertrieb hinzielt. Die Buchhandlung machte nach Aufhebung des Socialistengesetzes den Anfang mit der Herausgabe einer Gesamtausgabe der socialpolitischen und sonstigen populären Schriften Ferd. Lassalles und ließ schnell viele andere Publikationen folgen¹. Eine Statistik des Colportage-Umsatzes läßt sich nicht aufstellen, weil die Geschäftsberichte, die auf den Parteitagen gegeben werden, nur die Höhe der Gesamtauflage der einzelnen Schriften, mithin auch die durch den Sortimentbuchhandel vertriebenen und die überhaupt noch nicht abgesetzten Lagerbestände enthalten. Nur wenige Broschüren u. dgl. bleiben in der Auflage unter 10 000; viele dagegen sind wiederholt aufgelegt worden. Das Erfurter Programm wurde in fast einer halben Million Exemplaren versandt, die Erläuterungsbroschüre zu demselben erzielte eine Auflage von 120 000. Der Bericht von 1892 konstatiert: „Die Broschüre mit den Reden Stumms gegen unsere Partei im Reichstage fanden in 30 000 Abzügen Verbreitung“². Allein im Geschäftsjahr 1895/96 wurden 18 neue Publikationen herausgegeben, die insgesamt eine Auflage von 926 000 Exemplaren erreichten; dazu kamen noch weitere 13 Neudrucke früherer Erscheinungen in Höhe von 73 000 Exemplaren, sodaß über eine Million socialistischer Druckschriften unter das Volk gebracht wurde³. Ein solcher Erfolg ist nur dadurch erreichbar, daß in allen Versammlungen, Fachvereinen, Gewerkschaften und selbst in Unternehmungen von Parteimitgliedern für den Vertrieb gewirkt

¹ Protokoll über die Verhandlungen des Parteitages der socialdemokratischen Partei Deutschlands. Abgehalten zu Erfurt 1891. Berlin 1891. S. 49.

² Protokoll 1892 S. 44.

³ Protokoll 1896 S. 30.

wird¹. Dazu kommen die meist größeren Publikationen des Verlags von Dieß in Stuttgart. Der allmähliche Erwerb eines Werkes, das in Lieferungen in den Buchhandel kommt und also für den Colportagevertrieb sehr geeignet ist, scheint bei den Arbeitern außerordentlich beliebt zu sein. Im Jahre 1896/97 war der Warenumsatz der Parteibuchhandlung konstant gesunken; vom Erscheinen eines Lieferungswerkes ab hob er sich aber wieder ganz regelmäßig².

Von Anfang an hat man es nicht bei rein socialistisch=propagandistischen Schriften bewenden lassen, sondern hat auch die wichtigsten Gesetze in wohlfeilen Ausgaben den Arbeitern zuzuführen versucht. Man hat sich des weiteren mit der Jugendlitteratur befaßt und auch aus den Gebieten der Geschichte, Nationalökonomie und Naturwissenschaften Schriften verlegt³. Es sind lauter für den Colportagebuchhandel außerordentlich zweckmäßige Publikationen. Ein für die socialistische Colportage wichtiges Unternehmen ist dann im Anfang des Jahres 1897 entstanden. Die Parteibuchhandlung gründete eine wöchentlich erscheinende „Ausrierte Romanbibliothek“, die in Wochenheften zu je 10 Pf. erscheint. Man suchte damit „dem in Partei- und Arbeiterkreisen vorhandenen Bedürfnis nach Unterhaltungslitteratur nachzukommen und durch Lieferung guter Romane der Verbreitung der sog. Schundromane in den Arbeiterkreisen entgegenzuwirken“⁴. Wie sehr man bei allen diesen Erscheinungen auf die thatkräftige Hilfe der Parteigenossen rechnet, erkennt man daraus, daß die Genossen aufgefordert werden, zum Sammeln von Abonnenten Sammellisten zu eröffnen.

Der Erfolg, den die Socialdemokraten in der Verbreitung ihrer Litteratur erzielt, ist aber nicht allein auf die private Thätigkeit der Genossen und auf die gut organisierte gewerbsmäßige Colportage zurückzuführen. Der Absatz, den alle diese haben, könnte nicht so groß sein, wenn die Preise der Broschüren und Lieferungswerke nicht so außerordentlich niedrig wären. Der Zweck der Parteibuchhandlung ist nicht etwa in erster Linie Erzielung möglichst hoher Erträge, sondern vielmehr die Verbreitung socialistischer Litteratur⁵. Die socialdemokratische Partei kann sich rühmen, mit

¹ Weitere Angaben über Höhe der Auflagen zahlreicher Schriften finden sich: Protokoll 1891 S. 49; 1892 S. 44 f.; 1893 S. 46 f.; 1894 S. 33 f.; 1895 S. 36 f.; 1896 S. 29 f., 1897 S. 24 f.

² Protokoll 1897 S. 23 f.

³ Protokolle 1891 S. 35; 1893 S. 19; 1894 S. 34.

⁴ Protokoll 1897 S. 24.

⁵ Protokoll 1896 S. 30. Dennoch konnten aus dem Reingewinn der Buchhandlung der Parteikasse für Parteizwecke für das Jahr 1896/97 10 000 Mk. zur Verfügung gestellt werden (Protokoll 1897 S. 25).

ihrem an die politische Organisation sich anlehnenden Büchervertriebe Erfolge zu erzielen, wie sie keine andere Partei oder sonstige Organisation verzeichnen kann.

7. Der Colportagebuchhandel als Ergänzung des Sortimentebuchhandels.

Der deutsche Buchhandel hat sich im 19. Jahrhundert in ungeahnter Weise entwickelt: die Zahl der Sortimentebuchhandlungen z. B. ist von 300 zu Beginn dieses Jahrhunderts auf über 5000 im Jahre 1896 gestiegen! Woher dieser Aufschwung?

Volksbildung und Bücherabsatz stehen stets in einem bedingenden Verhältnis zu einander; wo sich ein Bedürfnis nach Bildung, nach Wissen, nach Unterhaltung und Erbauung findet oder wecken läßt, darf man auf Bücherabsatz rechnen: eine Vertiefung oder Verallgemeinerung der Volksbildung bedeutet gleichzeitig eine Hebung des Buchhandels. Der Beginn unseres Jahrhunderts schuf die Vorbedingung für jene. Die Ideen der Aufklärungszeit, die veränderte Lebensweise weiter Volksschichten, der Zustrom nach den großen Städten, das dauernde Wachstum unserer Industrie, unterstützt von den allgemeinen Anschauungen und den in unserem Staatsleben verwirklichten Grundsätzen, wie der allgemeinen Wehrpflicht, die den einfachen Landbewohner in die Städte führt und so das städtische Leben kennen lehrt, oder der allgemeinen Schulpflicht, die jeden, mag er wollen oder nicht, doch zu einer gewissen geistigen Thätigkeit zwingt, dem allgemeinen Wahlrecht: all' diese Momente wirkten zusammen, ein Bedürfnis nach Bildung im Volk zu wecken. — So konnte sich im Beginn dieses Jahrhunderts vom Verleger, der bis dahin nicht selten selbst seine Werke vertrieb, der Sortimentebuchhändler entschiedener ablösen, und der früher allgemeine Brauch, sich vor Druck und Herausgabe eines Werkes durch Subskriptionen eine die Unternehmung lohnende Zahl von Abnehmern zu sichern, konnte immer mehr außer Übung kommen. Der Verlag centralisiert sich in der Hauptsache in den größeren oder verkehrreichen Städten; der Absatzvermittler, der Sortimentebuchhandel, dagegen überzieht ganz Deutschland mit einem Netz von Geschäften, um das Publikum, das ein Bildungs- oder Lesebedürfnis verspürt, unmittelbar erreichen zu können. Allein auch in dieser Gliederung vermag der Buchhandel nicht allen Anforderungen gerecht zu werden. Neben dem Sortimentehandel tritt als neuer Absatzvermittler der Colportagebuchhandel auf. Ursprünglich lediglich eine

Abfazform — deren sich jeder Sortimenter, wie jetzt noch vielfach in Östereich, bediente — wird er zum selbständigen Zweig des Buchhandels, ja selbst zum Konkurrenten des Sortimentersbuchhandels! Wie war das möglich?

Die Beantwortung dieser Frage nötigt uns zu näherem Eingehen auf die Verschiedenheiten beider Absatzformen.

Der Sortimenter hat einen Laden und hält ein Bücherlager. Er zieht sich einen Kundenkreis heran, an den er in seinem Geschäftslokal absetzt, dessen Bestellungen er ausführt. Die Erweiterung des Kreises überläßt er dem Zufall oder sucht sie durch Sendung von Büchern zur Ansicht oder von Prospekten an geeignete Persönlichkeiten herbeizuführen. Daneben freilich sandte er früher allgemein, und vielfach auch jetzt noch, Angestellte aus, die im Publikum Bestellungen auf Bücher suchten, oder Bücher direkt zum Ankauf anboten. Das Schwergewicht seiner Thätigkeit aber liegt nach wie vor im Ladengeschäft; seiner Natur nach ist der Sortimenter abwartend; ein Bedürfnis befriedigt er in der Regel nur, wenn die Anregung von seiten der Nachfrage ausgeht¹.

Gerade umgekehrt ergreift der Colportagebuchhandel, als Anbieter, fast immer die Initiative. Aus jener Nebenvertriebsart des Sortimenters hervorgegangen, wird er bald zum selbständigen Geschäftszweig. Er wendet sich ausschließlich direkt ans Publikum, Bestellungen auffuchend, oder sofortigen Absatz versuchend; er übertrifft das Sortiment an Eindringlichkeit des Angebots und Intensität des Vertriebs.

Sein Emporkommen war kein Spiel des Zufalls, sondern eine notwendige Folge der thatsächlichen Verhältnisse. Der Sortimentersbuchhändler ist seiner Natur nach nicht in der Lage, allen Anforderungen, die das Publikum an den Absatzvermittler stellt, zu genügen. Seinen Kundenkreis bilden in der Regel nur die berufsmäßigen Bücherkonsumenten. Da er mit diesen im Rechnungsverhältnis steht, ihnen also Kredit gewährt, ist er zu einer Beschränkung in seiner Auswahl gezwungen. Dem Gelegenheitskunden liefert er nur gegen bar; der Unbemittelte, dessen Bedarf seine augenblicklichen Zahlungsmittel, bezw. seinen Kredit übersteigt, steht außerhalb seiner Berechnung. Das Mittel, dessen der Colportagebuchhändler sich aus diesem Grunde bedient, die Zerlegung eines Werks in billige Lieferungen, die einzeln gegen Barzahlung abgegeben werden, ist ihm nicht zu-

¹ Eine Ausnahme hiervon macht er seinen stehenden Kunden gegenüber, deren Kauflust er durch Ansichtsendungen sehr anreizt; vgl. auch Pohle S. 531, der aber nicht berücksichtigt, daß diese Thätigkeit in der Hauptsache nur einem bestimmten Kundenkreis gegenüber ausgeübt wird.

gänglich; die Transport-, Lager-, Zutrage- und sonstigen Kosten würden ihn zu schwer belasten.

Dazu kommt, daß jeder, der beim Sortimentler etwas kaufen will, ungefähr wissen muß, was er haben will, oder wenigstens seine Wünsche zu präcifizieren hat. Diese Fähigkeit fehlt vielen; eine Scheu vor hellerleuchteten Läden, die Furcht sich lächerlich zu machen, der oft weite Weg bis zum Laden des Sortimentlers, die manchmal vorhandene faktische Unmöglichkeit, den Laden während der Stunden, da er geöffnet ist, zu erreichen: all' das hält viele vom Bücherkauf beim Sortimentler ab, während sie bei dem ihnen auch social näher stehenden Colporteur gern ihren Bedarf decken; denn alle jene Schwierigkeiten fallen hier fort. Der Colportagevertrieb dringt so in Volkskreise, denen der Sortimentler naturgemäß fern bleiben muß. Darum bedienen sich politische Parteien (Centrum, Socialdemokraten) und andere Vereinigungen, die ihre Ideen wahrhaft im Volk verbreiten wollen, nicht des Sortimenters-, sondern überwiegend des Colportagebuchhandels. Ebenso dringt die Colportage in Gegenden, die dem Sortimentersbuchhandel naturgemäß verschlossen sind. Für den Sortimentersvertrieb lohnt es sich nur dort einen Laden zu halten, wo man auf einen starken Absatz rechnen kann: dies ist in kleinen Städten und auf dem flachen Lande nicht der Fall. Einzelne Kunden hat hier der nächstwohnende Sortimentler wohl, und erhält sie sich durch Ansichtsendungen; der großen Masse des Volkes bleibt er fremd¹.

Endlich ist der Colportagevertrieb die geeignete Form des Absatzes für Werke, die für ein eng begrenztes Fachpublikum bestimmt sind, z. B. architektonische Werke, oder solche, die zwar ein allgemeines Interesse bieten, deren Bedeutung und Vorzüge dem Einzelnen aber erst besonders nahe gebracht werden müssen, z. B. Konversationslexika. Gerade beim Vertrieb letzterer tritt deutlich hervor, daß der Sortimentersbuchhandel nicht einmal die Bedürfnisse der Kreise, die sein eigenstes Gebiet sind, völlig zu befriedigen vermag. Von den Abnehmern von Meyers Konversationslexikon waren 20 % Verkehrsbeamte, 15 % Militärs, 9 % Bau- und technische Beamte,

¹ Man hat den erwähnten Mängeln durch Errichtung von Volksbibliotheken und Volksleshallen abhelfen wollen. Beides ist mit Freuden zu begrüßen und sachdienlich. Allein ein geliehenes Buch ist etwas ganz anderes als ein eigenes; der Wert belehrender Bücher besteht z. B. gerade darin, daß man sich jederzeit aus ihnen unterrichten kann, was bei einem geliehenen Buch naturgemäß unmöglich ist. Das Opfer der Preiszahlung erhöht außerdem den Wert eines Buchs für den Einzelnen. Volksleshallen hindern ein Familienzusammensein, sind auch nur da möglich, wo sie einer hinreichend zahlreichen Bevölkerung erreichbar sind.

5 0/0 Gutsbesitzer, 3 0/0 Künstler, 2 0/0 Wirte, 1 1/2 0/0 Studenten, 17 0/0 Kaufleute, 13 0/0 Lehrer, 6 0/0 Verwaltungs-, 3 0/0 Justizbeamte, 3 0/0 Privatleute, 1 1/2 0/0 Ärzte, 1 0/0 Rechtsanwälte, und dabei beklagten sich viele Sortimentebuchhandlungen, sie hätten kaum ein Exemplar absetzen können.

Aus dem Gefagten ergibt sich erstlich, daß ein Nebeneinander von Colportage- und Sortimentebuchhandel sehr wohl möglich ist, und zweitens, daß das fortschreitende Bedürfnis notwendigerweise zum Emporkommen des ersteren führen mußte. Der Sortimentebuchhandel ist, obwohl er in den Jahren 1870 bis 1895 von 1800 auf 5 014 (gegen 300 auf 1800 in den Jahren 1800—1870) stieg, nicht in der Lage gewesen und konnte es seiner Natur nach nicht sein, den oben geschilderten Anforderungen zu genügen. Das beweisen am schlagendsten die Leipziger Verhältnisse, wo trotz der erdrückendsten Konkurrenz, trotz der vollkommensten Ausbildung und größtmöglichen Ausdehnung des Sortimentebuchhandels die Zahl der Colportagebuchhandlungen in den Jahren 1870 bis 1895 von 6 auf 156 stieg.

Schon hier soll dem Einwand begegnet werden, daß alles Gefagte nur die Notwendigkeit des Colportagevertriebs, nicht aber des Colportagebuchhandels beweise, und daß daher nur eine Modifikation des Sortimentebuchhandels nach dieser Richtung hin nötig sei, um alle geschilderten Unvollkommenheiten zu beseitigen. Dem widersprechen die Thatsachen; ein selbständiger Colportagebuchhandel hat sich gebildet, und der Grund hierfür liegt meines Erachtens darin, daß ein so vielseitiges Geschäft wie der Colportagevertrieb in den alten festen Normen des traditionellen Buchhandels unmöglich war, so daß eine Emancipation von diesen zur Lebensbedingung eines ausgebreiteten Colportagevertriebs wurde.

Jene eminente Vermehrung der Sortimentebuchhandlungen trat nicht trotz des Emporkommens eines selbständigen Colportagebuchhandels, sondern vielleicht gerade infolge desselben ein. Dem entspricht die Bemerkung eines Kieler Sortimenters, die Colportage arbeite ihm in Kiel durch Weckung des Lesebedürfnisses in angenehmer Weise vor. Dem entspricht ferner die Thatsache, daß der Reisebuchhandel sich ein neues, weites Absatzgebiet geschaffen hat¹ und so indirekt auch dem Sortimentebuchhandel manche Absatzgelegenheit eröffnet. Dem entspricht endlich der Umstand, daß ein großer

¹ Eine Umkehrung der tatsächlichen Verhältnisse ist daher, wenn der „Kreis Norden“, eine buchhändlerische Vereinigung innerhalb des Börsenvereins, sich in einer Eingabe an den Reichstag beschwert, er habe infolge des Reise- und Colportagebuchhandels so gut wie nichts von einem bestimmten Konversationslexikon abgesetzt.

Teil der Sortimentsbuchhändler, trotz der Abzweigung eines selbständigen Colportagebuchhandels, wie Fachleute versichern, und ich selbst beobachtete konnte, selbst Colportage betreibt.

Die Notwendigkeit einer Konkurrenz zwischen beiden Absatzarten ist also an und für sich nicht begründet; und von einer allgemeinen Konkurrenz zwischen beiden kann auch nicht die Rede sein. Nur auf dem Gebiet des Journalvertriebs ist es zu einem Zusammenstoß zwischen ihnen gekommen, und der Colportagebuchhandel hat gesiegt. Woraus erklärt sich das?

Man kann diesen Sieg nicht zurückführen auf das Anpassungsvermögen der Colportage, an die Zahlungsverhältnisse ihrer Abnehmer; denn der Colporteur läßt sich wie der Sortimentsbuchhändler das Abonnement vierteljährlich im voraus bezahlen; man kann ihn nicht suchen in einer billigeren oder bequemerem Versorgung: zu einer Preisermäßigung versteht sich der Colportagebuchhändler beim Journalvertrieb nur selten, und wie der Sortimenter stellt er allwöchentlich das betreffende Heft seinen Kunden zu. Der Grund liegt vielmehr darin, daß die Colportage die umfassendere und intensivere Vertriebsart ist. Sie begnügt sich insbesondere nicht damit, vorhandene Bedürfnisse zu befriedigen; sie weckt auch verborgene. Sie individualisiert den Vertrieb. Bei seinem häufigen Kommen findet der Colporteur Gelegenheit, die Verhältnisse des Einzelnen kennen zu lernen; er wird mit seinen Eigentümlichkeiten vertraut: je mehr er diesen entgegenkommt, um so größer ist sein Erfolg. Die Colportage hat die Journale volkstümlich gemacht. Da nun das Volk der Hauptabnehmer der Journale ist und immer mehr werden wird, was ist da natürlicher, als daß es seinem gewohnten Vermittler treu bleibt.

Die illustrierten Zeitschriften, um die es sich hier besonders handelt, erfüllen einen doppelten Zweck. Dem einen sind sie eine Illustration zu den politischen Ereignissen, den technischen Fortschritten, von denen er aus der Zeitung oder sonst irgend woher erfahren hat, vielleicht auch eine angenehme Unterhaltung; dem andern dienen sie zur geistigen Erfrischung und als Lehrmittel. Jenem genügt es, wenn er sie flüchtig durchblättert, ihr dauernder Besitz ist ihm wertlos, diesem werden sie gerade dadurch wertvoll, daß er dauernd über sie verfügen kann. Jene befriedigen ihr Bedürfnis, indem sie sich einem Lesezirkel anschließen, oder im Klub, im Lesezimmer, im Hotel die Journale zur Hand nehmen. Diese kaufen sie sich, studieren sie, lassen sie sich binden¹. Das sind meist Leute, die sonst nichts oder

¹ Aus der Behandlung, die das Publikum den erstandenen Büchern angedeihen läßt, ist überhaupt ein Rückschluß möglich auf die Motive der Anschaffung. Be-

nur wenig zu lesen haben; ihnen bietet der Wanderbuchhandel die einzige geistige Bedürfnisbefriedigung. Seiner intensiven Arbeit verdankt er seinen Erfolg. Das Sortiment verwandte auf den Journalvertrieb, — soweit es sich um Verkauf von Journalen handelt, — der viel Mühe machte und wenig einbrachte, immer weniger Sorgfalt.

Der Colportagebuchhandel wird bezüglich der Journale den Bedürfnissen des Publikums besser gerecht als der Sortimentsbuchhandel! Das hat die Erfahrung gelehrt. Eine weitere Frage ist nun: ist er nicht auch auf anderen Gebieten, seiner Natur nach, dem Sortimentsbuchhandel überlegen? Mit anderen Worten: Ist der Büchervertrieb durch den Colportagebuchhandel nicht wirtschaftlicher als der durch den Sortimentsbuchhandel?

8. Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Colportagebuchhandels.

Aus der Fülle der Fragen, die wir aufwerfen müßten, um die volkswirtschaftliche Bedeutung des Colportagebuchhandels erschöpfend zu betrachten, seien nur zwei herausgegriffen, die auf sein Verhältnis zum Sortimentsbuchhandel, Bezug haben.

1. Arbeitet der Colportage- oder der Sortimentsbuchhandel billiger? Der Hauptteil der Geschäftskosten des Colportagebuchhändlers entfällt auf die Bezahlung seiner Angestellten. Seine Ausgaben an Porto, Fracht, für verlorene Exemplare, für Lagerräume u. s. w. sind, wie sich im Lauf der Darstellung ergab, ziemlich unbedeutend. Hilfskräfte aber hat er zahlreich nötig. Dadurch, daß er diesen — soweit es sich um Lieferungs- oder Abzahlungswerke handelt — neben einem festen Gehalt eine Provision für jeden Kunden zuerkennt, setzt er ihre Bezahlung in ein gewisses Verhältnis zu ihrer Arbeitsleistung; gerade dies aber verursacht ihm auch wieder große Verluste. Die Provision wird gezahlt in der Voraussetzung, daß der Kunde das ganze bestellte Werk auch wirklich abnimmt; fällt er ab, so ist die gezahlte Provision zu hoch, und der Geschäftsinhaber hat doppelten Verlust.

sonders von der christlichen Colportage wurde oft beobachtet, daß die Abnehmer von Sonntagsblättern und Predigten diese sorgfältig sammelten, heften ließen, und immer wieder lasen. — Belehrende Werke werden meist mit Einbanddecken geliefert und bezogen. — Romane werden fast nie gebunden, aber oft gesammelt, um dann als Tauschobjekt zu dienen.

Diesen Gefahren ist der Sortimenter nicht ausgefetzt; überhaupt dürften seine Ausgaben für das Personal geringer sein, oder doch auf weniger Personen sich konzentrieren, als beim Colportagebuchhändler. Er hat ja weniger Hilfskräfte nötig als dieser. Freilich sind sie auch wiederum teurer, da sie geschult sein müssen; aber die meisten Sortimenter vermeiden diese Ausgaben dadurch, daß sie in der Hauptsache Lehrlinge oder Volontairs, die unentgeltlich oder gegen ganz geringen Entgelt arbeiten, anstellen. Sehr bedeutend sind dagegen ihre übrigen Geschäftskosten. Der Sortimenter braucht einen Laden, den er heizen und beleuchten muß; er braucht teure Prachtwerke, um seine Schaufenster zu schmücken und vor allem, er braucht ein Bücherlager. Wenn dieses nun auch nicht sein Eigentum ist, sondern aus à condition gelieferten Büchern besteht, verursacht es ihm doch Kosten, auch abgesehen von Miete, Heizung und Beleuchtung; einzelne Exemplare gehen verloren, werden beschädigt u. s. w. Diese kann er nicht remittieren, wenn die Verleger es mit dem „wie neu“ auch nicht allzu genau nehmen, muß ihren Preis also zu seinen Unkosten schlagen¹. Alles in allem hat er hohe Unkosten, die mit denen für das Personal die des Colportagebuchhandels erheblich übersteigen. Ist nun die Vertriebsart die billigere, bei der die Kosten den kleineren Prozentsatz des Umsatzes ausmachen, so erscheint der Colportagevertrieb als der billigere. Letzterer kann also bei gleichen Produktionskosten und gleichem Verdienst billiger absetzen als der Sortimentsbuchhandel. — Auch auf die Verteilung der Geschäftskosten sei hingewiesen; beim Colportagebuchhandel bildet der zu zahlende Arbeitslohn den Hauptteil der Unkosten, während beim Sortimenter der Hauptteil — Ladenmiete, Lagerunkosten u. s. w. — Kapitalzins oder Unternehmergewinn ist.

2. Rechtfertigt sich nun dieser teurere Büchervertrieb durch das Sortiment dem billigeren durch den Colportagebuchhandel gegenüber durch anderweitige Vorzüge? Ganz allgemein kann diese Frage nicht bejaht werden; im Gegenteil, ein Moment ist sehr geeignet, Mißtrauen gegen den Sortimentsbuchhandel zu erwecken. Der Sortimentsbuchhändler erhält Kredit (Konditionsgeſchäft) und kreditiert weiter (Rechnungsverkehr). Der Verleger, der hauptsächlich an Sortimenter liefert, wird dadurch in der Verfügungsmöglichkeit über sein in den Büchern angelegtes Kapital beschränkt; der Sortimenter verliert sehr leicht den Überblick über den jeweiligen Stand seiner Verbindlichkeiten. Die äußerst lange Entschlußfrist (bis zur Ostermesse des dem Lieferungsjahre nächstfolgenden Jahres) leistet dem noch

¹ Vgl. auch die Berechnung der Unkosten des Sortimentes bei Pohl S. 483 Anm.

Vorſchub. Andererſeits zwingt die Notwendigkeit der Kreditgewährung den Sortimenten zu einer unwirſchaftlichen Beſchränkung in der Bildung ſeines Kundenkreiſes, und wird trotzdem noch zur Quelle von vielen Verluſten.

Da zeigt der Verkehr im Colportagebuchhandel ein viel freieres Bild. Der Barverkehr herrſcht im Princip. Das Betriebskapital iſt ſtets zur Verfügung des Leiters. Der Zahlungsfähigkeit des Publikums paßt ſich der Colportagebuchhandel an: ſo iſt der Kreis ſeiner Abnehmer unbegrenzt. Führt man gegen den Barverkehr an: durch ihn würden alle Gefahren und Schwierigkeiten des kaufmänniſchen Geldverkehrs in den Buchhandel eingeführt, während die allöſterliche Abrechnung eine große Vereinfachung des Geldverkehrs ermögliche, ſo iſt die Thatſache ohne weiteres zuzugeben; ein Nachteil kann aber in ihrem Vorhandenſein nicht erblickt werden: wer ein Geſchäft führt, muß auch die nötigen Kenntniſſe und Erfahrung haben. Kreditgewährung endlich iſt immer koſtſpielig! Wer trägt nun im vorliegenden Fall die Koſten? Niemand anders als das leſende Publikum und zwar in Geſtalt relativ hoher Bücherpreise! Es wäre thöricht, die großen Verdienſte des „Börſenvereins deutſcher Buchhändler“ verkennen zu wollen; allein, da er ausgeſprochenermaßen der Aufrechterhaltung des Ladenpreiſes dient¹, iſt meines Erachtens bei ſeiner Beurteilung etwas Vorſicht geboten. Freilich dürfte der genannte Zweck nicht der einzige ſein; vielmehr iſt der „Börſenverein“, beabſichtigt oder unbeabſichtigt, zugleich eine Art „Verſicherung auf Gegenseitigkeit“ in einer nur durch Kreditierung ermöglichten Organiſation. Seine Hauptſtütze findet er im Sortimentsbuchhandel, und iſt nur durch ihn möglich. — Wie jeder Zuſammenſchluß eines größeren Kreiſes von Produzenten und Wiederverkäufern wird er über kurz oder lang zu einer Gefährdung der Konjumenten. Die Ausſchließung der freien Konkurrenz, die Beſchränkung der Bewegungsfreiheit der Sortimenter in der Rabattgewährung zeigt die Aktualität der Gefahr. Ein Verein, dem faſt alle bedeutenderen Verleger und dazu die mitintereffierten Sortimenter angehören, iſt in ſeiner Preisbeſtimmung faſt ſouverän. — Strittig kann ſein, ob dieſe Nachteile nicht durch andere Vorteile aufgewogen werden: hier möchte ich vor allem die Zuverlässigkeit des deutſchen Buchhandels und ſeine große Produktivität nennen. Dieſe letztere nimmt bei uns — im Gegenteil zu England und Frankreich, das keinen Sortimentsbuchhandel in unſerem Sinne hat — von Jahr zu Jahr zu. Ob dieſes freilich immer als ein Glück anzusehen iſt, bleibt fraglich. Gern wird man zugeben, daß bei noch unbekanntem Büchern oder wiſſenſchaftlichen Werken das

¹ Vgl. Pöhlle S. 461 u. öft.

Interesse des Käufers, das Werk vor der Anschaffung genauer kennen zu lernen, besonders groß ist, und daß durch die Ansichtsendungen des Sortimenters den ausgewählten Kunden desselben reichlich Gelegenheit dazu geboten wird. Allein erstlich genießt hier nur ein kleiner Teil des Publikums diesen Vorzug und zweitens könnte jenes Bedürfnis auch durch regelmäßige Litteraturberichte in Zeitschriften, wie z. B. in England, völlig befriedigt werden. Bei den meisten Novitäten dürfte auch die Orientierung, die die Vorlage seitens der Colportage ermöglicht, hinreichen, zumal dem Gebildeten ja oft bereits die Namen des Verfassers und des Verlegers einen Anhaltspunkt zur Beurteilung des Gebotenen geben. Zu der Annahme, daß der Colportagebuchhandel sich mit dem Vertrieb solcher Sachen nicht befassen würde, liegt kein Grund vor¹.

Eine theoretische Beantwortung der Frage, welche Vertriebsart umfassender und stetiger ist, ist auf Grund der vorangehenden Erörterungen nicht möglich. Ich wollte nur auf einzelne bei der Beurteilung in Betracht kommende Momente hinweisen. Im übrigen haben die tatsächlichen Zustände selbst unsere Frage beantwortet, und zeigen zugleich, ob und in welcher Richtung die Verhältnisse im Büchertrieb sich verschieben werden: der Sortiments-, wie der Colportagebuchhandel haben ihre getrennten, festen Absatzgebiete; manche Anzeichen sprechen für ein Vordringen des letzteren. Die Masse des Volks wird im Bücherkonsum eine immer größere Rolle spielen; und der Colportagebuchhandel ist Volksbuchhandel. Seine Angehörigen kommen persönlich mit dem Volk in Berührung; sie können das Individuelle berücksichtigen, ihr Angebot danach machen; auch lernen sie bei ihrer Arbeit die Masseninteressen kennen, benutzen diese Kenntnis in einem buchhändlerischen Unternehmen und wecken, indem sie vertraute Saiten anschlagen, die Lese- und Kauflust des Einzelnen: die Persönlichkeit des Colportagebuchhändlers, die Art und Weise, wie er seine Kunden behandelt, die Möglichkeit jederzeitiger Verfügung über sein Betriebskapital, die Intensität seines Vertriebs — sie sind entscheidend für seinen Erfolg. Dies alles giebt dieser Vertriebsart einen durchaus modernen Zuschnitt, während der Sortimentsbuchhandel ihm gegenüber ein altertümliches Gepräge aufweist. Ihre werbende Kraft kann dem einsichtigen Schriftsteller, dem es um Massenwirkung zu thun ist, ebenso wenig verborgen bleiben, wie dem regsamem umsichtigen Verleger.

Freilich hat sie auch ihre großen Gefahren. Die Versuche zur Über-

¹ Freilich giebt der englische Buchhandel zu mancherlei berechtigten Klagen Anlaß: s. besonders Pöhlle S. 524 ff.

vorteilung, zu unlauteren Geschäftspraktiken ist groß. Und wie viele fallen ihr zum Opfer! Gerade diese Fälle werden in weiteren Kreisen bekannt. Daher hat sich bei Volk und Regierung ein starkes Mißtrauen gegen den Colportagebuchhandel ausgebildet. „In die anständigen Häuser kommen wir nicht herein“, klagten mir die Kieler Colporteurs. „Am besten gar keine Colportage!“ sagte Windthorst im Reichstage! Jährlich werden tausende von Prozeßen vom Colporteur mit dem Publikum ausgefochten! Dit genug liegt die Schuld am Colporteur; besonders die Reisebuchhandlungen mit ihrem enormen Absatz wissen davon zu erzählen; aber bei all' dem darf man doch nicht vergessen, daß dies nur die Schattenseiten sind, die jede neue wirtschaftliche Erscheinung mit sich bringt; und daß eine von der Gesellschaft und Polizei mit unverhohlenem Mißtrauen behandelte Menschenklasse es schwerer hat, ihre guten Seiten zur Geltung zu bringen als eine solche, die sich allgemeiner Achtung und einer anerkannten Existenzberechtigung erfreut.

III.

Der Hausierhandel

der

slovakischen Drahtbinder
unter besonderer Berücksichtigung des Königreichs Sachsen.

Von

Germann Kind.

I. Die persönlichen Verhältnisse der Drahtbinder¹.

Die slowakischen Drahtbinder, anderwärts auch Kastelbinder², Topfdrachter, Topfbinder³ und Topfstricker⁴ genannt, sind eine in ganz Deutschland bekannte Erscheinung. In schmutziger Kleidung, einen zerdrückten weichen Filzhut auf dem Kopfe, den Korb mit Blech-, Draht-, Eisen- und Bürstenwaren vor der Brust und eine Anzahl Ratten- und Mäusefallen,

¹ Die vorliegende Unterjuchung beruht zum weitaus größten Teile auf persönlichen Beobachtungen. Zu diesem Zwecke suchte der Verfasser die im Königreiche Sachsen wohnhaften slowakischen Drahtbinder in ihren Wohnungen und Betriebsstätten auf und unternahm dann noch eine Reise in die Heimat dieser Leute. Auf dieser haben ihm die Empfehlungen des österreichisch-ungarischen Konsulats zu Leipzig, des Herrn Professors Dr. Bücher und der Herren Oberstuhlrichter zu Gacza, Kijuczja Uhelji und Witte im Komitate Trentschin die Arbeit wesentlich erleichtert. Dem löblichen Konsulat und den genannten Herren für die freundliche Unterstützung aufrichtigen Dank! Ebenso fühlt sich der Verfasser auch den Notaren der einzelnen Gemeinden zu Dank verpflichtet, die, soweit es ihnen möglich war, sich gern zur Erteilung von Auskünften bereit zeigten. Ehrerbietig dankt Verfasser auch dem Königl. Sächs. Finanzministerium und der Leitung des Königl. Sächs. Hauptstaatsarchivs zu Dresden für die Erlaubnis zur Benutzung der Wandergewerbecheinregister und zahlreicher Aktenbündel. Von gedrucktem Material, das die Verhältnisse der Drahtbinder berührt, sind in der Hauptsache nur die „Ungarischen Statistischen Mitteilungen“ benützt worden. — Die wichtigsten Auskünfte stammen von den Drahtbindern selbst. Doch war mit ihnen nicht immer leicht zu verkehren. Sie hegten anfangs großes Mißtrauen und gingen auf die Fragen überhaupt nicht ein oder antworteten nur ausweichend. Manche von ihnen faßten nie, andere erst dann Vertrauen zum Verfasser, als sie ihn in einer der Schenken ihres Heimatdorfes antrafen. Sehr oft war auch die gegenseitige Verständigung recht schwierig; denn die Slowaken sprechen sehr mangelhaft deutsch, und der Verfasser beherrscht keine slavische Sprache.

² Kastelbinder = Gitterbinder; rastellum, das Gitterchen.

³ Vergl. die Bekanntmachung, betreffend Ausführungsbestimmungen zur Gewerbeordnung für das Deutsche Reich, vom 27. Nov. 1896 unter II A 4 Abf. 2.

⁴ Funke, Polizeiordnungen II S. 90. Gajlovics nennt die Drahtbinder Drahtflechter oder Drotaren. Gajlovics, Gemälde von Ungern II, 78, 1829.

einige Schaufeln und Töpfe auf dem Rücken — so wandern sie von Haus zu Haus, von Ort zu Ort. Das gebrochene Deutsch, in dem sie ihre Waren anpreisen, verrät sofort die Ausländer; das runde Gesicht, die vorstehenden Backenknochen und das schlaffherabfallende Haar lassen in ihnen Slaven erkennen.

Die Slovaken gehören zu den Nordslaven der österreichisch-ungarischen Monarchie und machen mit den Tschechen und Mähren den tschechoslavischen Stamm aus, der in einem zusammenhängenden Gebiete zwischen dem Böhmerwalde und der Hernad, einem Nebenflusse der Theiß, sitzt. Politisch gehört der westliche Teil dieses Gebiets zu Österreich, der östliche zum Königreiche Ungarn, sodaß die Tschechen und Mähren österreichische, die Slovaken ungarische Staatsangehörige sind.

Sie verbreiten sich, von Preßburg angefangen, bis in die Zips in der Weise, daß sie die Komitate Trentschin, Arva, Sohl und Siptau ganz beherrschen¹, in den Komitaten Turocz, Bars, Neitra, Hont, Gömör, Zips, Saros und Abauji die Majorität² und in Preßburg und Neograd immer noch zwei Fünftel der Bewohner ausmachen³. Unter ihnen überwiegt in jedem Komitate eine andere Beschäftigung, bisweilen sind es auch mehrere. Wie Neograd seine Holzhändler und Holzhauer, Neitra seine Sackmacher und Beuteltuchhändler, Sohl die Ciphari oder Spizenkrämer und Turocz die Safranbauern und wandernden Quacksalber hat, so ist Trentschin das Land der Kastelbinder⁴.

Das Komitat Trentschin breitet sich zu beiden Seiten des südlichen Laufes der Waag aus und grenzt im Westen an Mähren, im Norden an Österreichisch-Schlesien und Galizien, östlich an Arva und Turocz und im Süden an Neitra. Letzteres bildet teilweise auch die östliche Grenze. Die Drahtbinder wohnen in 86 Gemeinden des Komitats⁵. Ihre eigentliche Heimat ist der Strich zwischen der Landesgrenze und oberen Waag, der politisch die Stuhlrichterbezirke Gjacza, Kisucza-Uhelsi und Wittce umfaßt.

¹ Nach Schwicker, Statistik des Königr. Ungarn S. 153, 96—97 % der Bevölkerung.

² 55—84 % der Bevölkerung.

³ In Zemplin gehört ein Drittel der Bevölkerung zu den Slovaken. Daß dieselben außerhalb des zusammenhängenden Gebietes noch größere und kleinere Sprachinseln bilden, kann hier außer acht bleiben.

⁴ Vergl. hierzu Csaplovics, Gemälde von Ungarn II, 69 ff.; v. Czörnig, Ethnographie der Österr.-Ungar. Monarchie, S. 103; Die Völker Österreich-Ungarns VIII 149; Jahresbericht der Handelskammer zu Preßburg, 1895, S. 218.

⁵ Ebenda S. 218.

In diesem Gebiete zählen die Drahtbinder nach Tausenden; aus größeren Orten weilen mehrere Hundert in der Fremde. Nach den Auskünften verschiedener Dorfnotare¹ ließen sich für eine Reihe von Drahtbindergemeinden folgende Zahlen zusammenstellen:

Gemeinde	Einwohner	Drahtbinder	Auf 100 Einwohner entfallen Drahtbinder
Neszlufa	1 112	250	22,48
Szvedernif	159	35	22,01
Podvisofa	500	100	20,00
Kollarovicz	2 300	400	17,39
Kraszno	3 177	550	17,31
Zatopcze	3 600	600	16,66
Dobnicza	1 200	200	16,66
Oleffna	1 500	200	13,33
Luti	300	40	13,33
Dhlepole	2 600	300	11,53
Salinet	180	18	10,00
Bisofa	4 040	350	8,66
Mafov	3 800	300	7,89
Gr.-Divina	1 400	100	7,14
Kl.-Kudina	155	10	6,45
Tursovfa	9 000	500	5,55
Dunajo	400	20	5,00
Kafowa	3 700	130	3,51
Marczel	143	6	3,49
Etzasfov	1 300	30	2,30
Zusammen	40 566	4 139	10,20

Die Zahlen der Drahtbinder sowohl, als zum größten Teile auch die der Einwohner beruhen auf Schätzungen der genannten Beamten. Die Zusammenstellung kann und will deshalb nur ein Bild bieten, das annähernd richtig ist.

Die Drahtbinder gehören allen Altersstufen vom Knaben- bis zum Greisenalter an. Wer über 30 Jahre zählt, ist in der Regel verheiratet. Die Zahlen der Ledigen und Verheiratheten halten sich ungefähr die Wage, Witwer sind selten; denn der Mann geht nach dem Tode der Frau, da er daheim jemanden braucht, der seiner Wirtschaft vorsteht und die Erziehung der Kinder besorgt, sehr bald eine neue Ehe ein.

Nach seinem Religionsbekenntnisse ist der Drahtbinder römisch-katholisch.

¹ Die Dorfnotare sind Gemeindefretäre, die die Verwaltung einer oder mehrerer Gemeinden besorgen. Sie sind in vielen Orten die einzigen gebildeten Leute. Der Ortsrichter kann meist weder schreiben noch lesen.

Im Deutschen Reiche hat jede größere Stadt ihre Drahtbinder¹; ihre Zahl ist mit 2000 wahrscheinlich zu tief gegriffen. Im Königreiche Sachsen waren gegen Ende des Jahres 1898 im ganzen 93 polizeilich angemeldet. Sie wohnten außer in den Großstädten Leipzig und Dresden auch in 7 Dörfern. Im einzelnen ließen sich für Leipzig 37, für Dresden 17, für Oberfriedersdorf bei Neusalza-Spremberg 10, für Großharthau bei Bischofswerda und Höckendorf bei Glauchau je 8, für Raundorf bei Großhain 5, für Ebersbach 4, für Neu-Oppach und Bethau bei Zittau je 2 nachweisen.

Eine Kombination der Wohnorte mit den Heimatgemeinden der Drahtbinder im Königreiche Sachsen ergibt folgende Tabelle:

Tabelle 1. Verteilung der im Königreiche Sachsen wohnenden Drahtbinder auf ihre Heimatgemeinden.

Heimatgemeinde	Wohnorte im Königreich Sachsen									Überhaupt
	Leipzig	Dresden	Oberfriedersdorf	Gr.: Harthau	Höckendorf	Raundorf	Ebersbach	Neu-Oppach	Bethau	
Bischofswerda	—	10	10	5	—	4	3	1	—	33
Zaucha	18	5	—	—	6	—	—	—	—	29
Turkheim	7	—	—	3	2	1	1	—	—	14
Sitzka	6	—	—	—	—	—	—	1	—	7
Elberfeld	3	1	—	—	—	—	—	—	—	4
Bischof	2	—	—	—	—	—	—	—	—	2
Schönbach	—	—	—	—	—	—	—	—	2	2
Katzenbach	1	—	—	—	—	—	—	—	—	1
Gr.: Divina	—	1	—	—	—	—	—	—	—	1
Zusammen	37	17	10	8	8	5	4	2	2	93

Nach dieser Zusammenstellung sind an der Abwanderung nach Sachsen hauptsächlich die drei ersten Orte mit zusammen 81,5 % beteiligt; aus den übrigen sechs Gemeinden kommen nur 17 Leute oder 18,5 % der Drahtbinder. Sie wenden sich größtenteils nach Leipzig.

Ihr Alter schwankt zwischen 14 und 59 Jahren; über 76 derselben giebt nachfolgende Tabelle nähere Auskunft².

¹ Vgl. hierzu Schriften des Vereins für Socialpolitik LXXVII S. 16—25 und LXXX S. 57.

² Die in Dresden wohnenden Drahtbinder gaben aus Mißtrauen keine oder ungenaue Auskünfte und konnten deshalb an dieser Stelle nicht berücksichtigt werden.

Tabelle 2. Alter der im Königreiche Sachsen wohnenden Drahtbinder.

Altersgruppen nach Jahren	Wohnort								Summa
	Leipzig	Ober- freibergs- dorf	Gr.- Harthau	Hübendorf	Naundorf	Ebersbach	Neu- Oppach	Pethau	
14 u. 15	.2	—	—	—	—	—	—	—	2
16—20	20	2	1	1	—	—	—	—	24
21—25	2	1	—	1	—	—	—	—	4
26—30	1	2	2	1	—	1	—	—	7
31—40	7	2	3	4	2	2	1	—	21
41—50	5	3	1	—	3	1	1	2	16
51—60	—	—	1	1	—	—	—	—	2
Zusammen . .	37	10	8	8	5	4	2	2	76

Am häufigsten ist nach diesen Zahlen die Altersstufe 26—50 Jahre; der starke Prozentsatz junger Leute entfällt auf Leipzig und wird weiter unten seine Erklärung finden.

An den einzelnen Klassen des Civilstandes haben die verschiedenen Altersgruppen folgenden Anteil:

Tabelle 3. Der Civilstand der Drahtbinder.

Civilstand	Altersgruppen nach Jahren						Summa
	14—20	21—25	26—30	31—40	41—50	51—60	
Ledig	26	3	3	4	1	—	37
Verheiratet . .	—	1	3	17	15	2	38
Verwitwet . .	—	—	—	—	1	—	1
Zusammen . .	26	4	6	21	17	2	76

II. Erwerbsverhältnisse.

1. Handelsartikel und Hausiergebiet.

Die größte Bedeutung für den Hausierhandel der slowakischen Drahtbinder haben Blech- und Drahtwaren. In Deutschland führen die Slowaken von Weißblechartikeln Gieß- und Wasserkannen, Kuchen- und Sülzenformen, große und kleine Töpfe, Eier-, Mehl- und Rehrichthausfeln, Kuchen- und

Gewürzreibeisen, Krüge, Trichter, Stürzen, Löffel und Kartoffelschäler; von Schwarzblechwaren Bratpfannen und runde Kuchenbleche; von buntem Blechzeuge Wand-, Kamm- und Streichhölzerfätschen, Sparbüchsen, Anaulbecher und Kinderklappen; von emailliertem Blechgeschirre Schüsseln, Töpfe, Eierschaukeln, Ziegel, Schaum- und Schöpflöffel. In Drahtwaren ist die Auswahl noch reicher. Der Drahtbinder bietet bis 40 verschiedene, meistens verzinnte Artikel, und darunter eine Anzahl in verschiedenen Formen und Größen, feil: große und kleine, runde und lange, ein-, zwei- und mehrteilige Ratten- und Mäusefallen, dreierlei Siebe und Puppenwagen, fünferlei Zwiebelneggestelle und von Brot- und Strickkörbchen nicht weniger als sieben verschiedene Ausführungen.

Die Eisen- und Bürstenwaren spielen nur eine Nebenrolle. Letztere umfassen Cylinder-, Tassen- und grobe Scheuerbürsten; zu den Stahl- und Eisenwaren gehören Kohlenschaukeln, Küchenmesser, Korkzieher, Schlüsselringe und sogenannte Brummeisen.

Die Handelswaren der Slovaken gehören zu den besten Hausierartikeln. Sie lassen sich leicht und billig transportieren. Entscheidend ist, daß der Drahtbinder seine Waren mit sich herumtragen kann und Vorräte für eine Woche fortbringt; denn die einzelnen Gegenstände beanspruchen nicht zuviel Raum. Sie lassen sich an den Henteln in Drahtringen bequem aufreihen; kleine Waren und Warennummern können außerdem noch in größeren untergebracht werden. Die Leichtigkeit des Transports hat ihre Ursache in den Waren selbst. Das Material ist haltbar und gegen Beschädigungen nur wenig empfindlich. Die Waren brauchen deshalb keine Verpackung. Ungünstige Witterung kann ihrer Qualität nichts anhaben, sie schadet höchstens ihrem Aussehen; dieses aber läßt sich durch Polieren schnell wieder auffrischen.

Zweitens eignen sich die Waren der Slovaken ausgezeichnet zum Hausieren wegen ihres allgemeinen Gebrauchs und des unregelmäßigen, den stehenden Gewerbebetrieb nicht lockenden Bedarfs. Mit wenigen Ausnahmen bedarf ihrer jede Haushaltung bei der Zubereitung der Speisen oder zur Aufbewahrung von Vorräten; andere finden bei der Reinigung der Wohnung, bei der Gartenpflege und als Spielzeug Verwendung. Für den Absatz der Waren, die sich nur langsam abnutzen, ist es von Vorteil, daß man sie auch außerhalb der Haushaltung in Handels-, Handwerks- und Fabrikbetrieben brauchen kann. So werden Gazeglocken auch in Delikatessgeschäften und Wurstwarenhandlungen, Geldkassetten in Restaurationen und Kaufläden, Garderobenhalter und Zettelhaken in Comptoirs und Schneeschläger auch beim Bäcker und Konditor abgesetzt.

Als dritter Vorzug der slowakischen Hauszierwaren kommt noch der geringe Preis in Betracht. Das Spielzeug kann in der Regel schon für 10 Pfennige und ein großer Teil des Blechgeschirrs und der Eisen- und Drahtwaren unter 50 Pfennigen abgegeben werden. Jeder Hauszierer trifft unter den erwähnten Artikeln eine Auswahl, wobei er den Bedürfnissen der Kreise, die in seinem Absatzgebiete von ihm kaufen, Rechnung trägt.

Im Königreiche Sachsen erstreckt sich das Hausziergebiet der über 25 Jahre alten Drahtbinder je über eine Kreishauptmannschaft, in Bayern und Württemberg über den Kreis und in den preußischen Provinzen über einen Regierungsbezirk. Die slowakischen Drahtbinder unter 25 Jahren sind mit dem Hauszierhandel auf die Großstadt beschränkt, in der sie wohnen. Sie sind ihren älteren Landsleuten gegenüber stark im Nachteile; denn ihr Hausziergebiet hat auf der einen Seite viel mehr stehende Konkurrenzbetriebe und auf der anderen in der Regel weniger Haushaltungen als der größere Bezirk. Bezüglich der Konkurrenz durch den stehenden Handel fällt noch ins Gewicht, daß die einzelnen Betriebe, wie z. B. die Klempnereien, Bazare, Eisenwarenhandlungen und Geschäfte für Haus- und Küchengeräte, dieselben Waren billiger verkaufen, eine viel reichere Auswahl als die Drahtbinder haben und außerdem jederzeit schnell zu erreichen sind. Ein Stadthauszierer muß sich im Jahresdurchschnitte mit einem Umsatze von 500—700 Mk. begnügen; tüchtige Landhauszierer dagegen können auf 2000 Mk. rechnen.

2. Die Betriebsarten und Betriebsweise.

Im Königreiche Sachsen bestehen gegenwärtig 20 slowakische Drahtbindereibetriebe: 9 in Leipzig, 4 in Dresden und je einer in Pethau, Ebersbach, Oberriedersdorf, Neu-Dypach, Großharthau, Naundorf und Höckendorf. Ihre Handelsartikel sind entweder fertiggelauft oder selbstgefertigt. Die Betriebe, welche sich mit dem Verlaufe beider Arten von Waren befassen, sollen gemischte Betriebe, die, welche nur mit fertiggelaufenen Waren handeln, Handelsbetriebe genannt werden. Eine dritte Art von Betrieben, die nur selbstgefertigte Artikel führt, giebt es nicht. Zu den Handelsbetrieben gehören nur 2, zu den gemischten Betrieben 18 Drahtbindereien. Die letzteren lassen sich nach den Hausziern, die sie beschäftigen, wieder in Stadthauszierbetriebe, Landhauszierbetriebe und kombinierte Betriebe teilen. In den kombinierten Betrieben werden beide Arten von Hausziern gehalten. Zu den Stadthauszierbetrieben gehören 3, zu den Landhauszierbetrieben 13 und zu den kombinierten Betrieben 2 Drahtbindereien.

Die Betriebsweise ist, mit Ausnahme der Handelsbetriebe, im großen und ganzen die gleiche. Am einfachsten sind die Handelsbetriebe organisiert.

Sie sind Alleinbetriebe. Der eine der beiden Drahtbinder haufiert in Leipzig; der andere wechselt zwischen Leipzig und Chemnitz. Da sie selbstständig sind, nennen sie sich *gasta* oder Meister¹. Beide hängen früh ihre Waren über die Schulter, wandern von Haus zu Haus und wiederholen vor jeder Wohnung in ihrer monotonen, singenden Sprache das gleiche Angebot: „Rattefallen, Mausefallen, Kochgeschirre etc.“ Wenn der Mittag kommt, haufieren sie in den Küchen der Gasthöfe und bitten gleichzeitig um irgend einen Speisereft, den sie dann vor der Thür oder im Hofe verzehren. Ihren Durst stillen sie für gewöhnlich an einem Brunnen aus einem der Töpfchen, die sie haufieren tragen. Eingekehrt wird nur, wenn das Geschäft auffällig gut geht. Im übrigen nehmen sie auch gern eine Tasse Kaffee. Beim Einbruch der Dunkelheit kommen sie wieder nach Hause. Sie sind beide Astermieter anderer Drahtbindermeister.

Die Stadthaufierbetriebe sind ebenfalls eine Specialität Leipzigs. An der Spitze eines jeden steht ein Meister; zwei von ihnen bleiben daheim und fertigen Haufierartikel: Kuchen- und Sülzenformen, Thee- und Kaffee-siebe, Töpfe, Trichter, Reibeisen, Schaufeln, Fallen, Plättfüße u. a. m. Für den Haufierhandel halten sie 6, bez. 7 junge Leute im Alter von 15—20 Jahren. Der dritte Meister hat zwei Knaben und geht selbst mit auf die Tour. Er kann nur Fallen und Plättfüße fertigen. Für diese Arbeit aber genügen die Abendstunden.

Die jungen Lohnhaufierer betreiben den Haufierhandel in eben derselben Weise wie die oben erwähnten Meister. Nur im Fleiße stehen sie ihnen nach. Sie durchschlendern oft mehrere Straßen, ehe sie in ein Haus eintreten, bleiben vor jedem Schaufenster stehen, in dem Bilder ausliegen, spielen, statt zu haufieren, das Brummeisen und lassen sich mit den Gassenjungen, von denen sie verfolgt und beschimpft werden, auch einmal in eine Schlägerei ein. Trotzdem aber bringen sie oft mehr Geld nach Hause als die Meister. Diesen Erfolg verdanken sie ihrer aufdringlichen Bettelei. Wenn Bitten nichts mehr helfen, so verlegen sie sich aufs Zammern und erzählen unter Thränen, wie der Meister ihnen nichts zu essen geben und den Stoc hervorholen wird, wenn sie am Abende nicht genug Geld nach Hause bringen. Sie besuchen die Schenkstuben und schützen Hunger und Durst vor, um die Gäste zu rühren. Vielfach erreichen sie mit ihrer

¹ Diese Bezeichnung ist im ganzen Königreiche Sachsen gebräuchlich, ebenso die Unterscheidung von Lehrlingen und Gehilfen (*džarči*), obwohl sie keinen rechten Sinn hat. Vergl. hierzu die von Weil in seiner Arbeit über Prag und Umgebung gemachte Bemerkung. Schriften d. V. f. Socialpolitik LXXXII, 144 unten.

schmeichelnden Bettelei auch das Gegenteil und werden unter Scheltworten zum Hause hinausgejagt.

Gegen 5 oder 6 Uhr stellen sie sich alle wieder im Quartiere ein, liefern ihre Tageseinnahme ab und gehen nun ans Produzieren von Fallern. Dabei stellt jeder gerade den Teil her, der seiner Geschicklichkeit entspricht. Die Ungeübten sägen die Brettchen zurecht, bohren Löcher und ziehen Drahtbrücken ein; die Fortgeschritteneren flechten die Gitter, setzen die Thüren zusammen und machen sie fest. Bei der Plättfußarbeit findet ebenfalls die Arbeitszerlegung Anwendung.

Wer unter den jungen Leuten „die Woche hat“, ist von dieser Arbeit befreit, besorgt aber dafür das Feuern und Kochen. Als Abendbrot kommen Kartoffeln mit Schmalz oder sauren Gurken, Kartoffelsuppe und die Reste vom Mittag auf den Tisch. Nach dem Essen wird die Arbeit noch fortgesetzt bis gegen 10 Uhr, dann geht's zu Bett. Die Gehilfen und Lehrlinge schleifen einige Strohfäcke in die Stube und legen sie nebeneinander; dann werfen sie sich samt ihrem Meister halb ausgekleidet auf das schmutzige Lager und hüllen sich in warme Pferdedecken. Da diese aber nicht für alle reichen, nehmen gewöhnlich zwei Größere einen Kleineren in die Mitte. Gegen 6 Uhr morgens wird aufgestanden und das Frühstück eingenommen. Es besteht einen wie alle Tage in Kaffee mit Zucker und Brot¹. Dann prüft und ergänzt jeder Gehilfe und Lehrling seinen Warenvorrat und begiebt sich im Sommer gegen 7, im Winter gegen 8 Uhr auf die Wanderschaft. Dort, wo am letzten Tage aufgehört worden ist, wird der Anfang gemacht; der Weg bis dahin ist oft eine halbe oder dreiviertel Stunde weit. Am Sonntage ruht die Arbeit. Er ist der einzige Tag, an dem alle gemeinschaftlich zu Mittag essen. Meistens giebt es Hülsenfrüchte, die mit Speck angerichtet werden, manchmal aber auch Schweinsknochen und Sauerkraut oder Knochenfleisch mit Kartoffeln. Vormittags besuchen Meister und Gehilfen den Gottesdienst. Nachmittags hocken sie daheim, schreiben an ihre Angehörigen oder spielen Karte und Harmonika.

Die Wohnungen der Stadthausierer liegen sämtlich in dem Vorstadtbezirke Anger-Crottendorf und gehören zu den einfachsten und ärmlichsten der Großstadt. Eine derselben sei hier geschildert. Sie befindet sich in einem Hause, das auf Abbruch steht und hat nur ein Zimmer mit einem dunklen Kämmerchen, in dem Vorräte aufbewahrt werden. Die Fenster sind kahl, die Wände grau und die Dielen schwarz. An der Wand hängen einige

¹ Vergl. hierzu die Drahtbinder in Prag. Schriften des Vereins für Socialpolitik LXXXII, 144 ff.

Rollen Draht, etliche Heiligenbilder, alte Kleidungsstücke und ein Wand-schränken, das aus einer Kiste hergerichtet wurde. Die Stubenthür haben die Knaben mit Bildern geschmückt, die ihnen auf der Straße in die Hände gefallen sind. In einer der Ecken steht eine Kiste mit Blechabfällen und neben ihr der Weißblechvorrat, in einer anderen ist ein Topfbrett festgemacht. Die einzigen Möbel sind ein Tisch, ein Stuhl und einige Bänke. Tisch und Bänke hat der Meister aus den Brettern einer Eierkiste zusammengenagelt. Der Stuhl ist nur für ihn da; die übrigen In-fassen des Quartiers benutzen außer den Bänken noch die Holzformen als Sitze, auf denen sonst das Blech gerundet wird. Da die Drahtbinder nur selten lüften, sammeln sich in einem solchen Zimmer nicht gerade die besten Dünste; zum Eintritt gehört darum schon einiger Mut, zumal in An-betracht der vielen Flöhe, denen der nie gereinigte Boden eine willkommene Brutstätte bietet.

Die Sandhaufnerbetriebe sind über das ganze Land zerstreut. Zu ihnen gehören alle Drahtbindereien in den Landgemeinden und je 3 Dresdner und Leipziger. Von 20 Drahtbindereibetrieben entfallen auf sie 13; 6 sind Einzelunternehmungen, 6 andere gehören 2 und eine 5 Meistern, die mit einander Compagnie machen¹. Mit Ausnahme von 2 Compagnien halten alle Betriebe Gehilfen: 3 Betriebe je 3, 2 je 2, 3 je 1 und je 1 Betrieb 8, 6 und 4 Leute. Unter den Gehilfen ist zu scheiden zwischen Lohn-haufnerern und Werkstattarbeitern. Letztere bleiben daheim und helfen dem Meister bei der Erzeugung von Waren, es sind im ganzen 5; 2 arbeiten in 2 Einzelunternehmungen und 3 in 3 Compagnien. Die 3 Compagnien sind so eingerichtet, daß ein Meister und 1 Werkstattarbeiter der Waren-produktion obliegen, während der andere mit den Lohnhaufnerern auf den Handel geht; in den beiden ohne Gehilfen teilen sich die Meister in der Weise in die Arbeit, daß der eine haufnert und der andere daheim produziert, repariert, was ihm die Leute zutragen, und sich unter Umständen von seinem Compagnon auch als Begleiter mitnehmen läßt. In den 2 Com-pagnien, die nur Lohnhaufnerer halten, bleibt ebenfalls nur ein Teilhaber zu Hause.

In solchen Betrieben, die für die Werkstattarbeit noch einen Gehilfen halten, legen sich die Meister auf die Verfertigung von Topfstürzen, Krügen, Scheuereimern, Wasser- und Gießkannen, endlich Bratpfannen aus Schwarzblech. Für das Runden des Bleches und das Eindrücken der Falzrinnen

¹ Ähnliche Verhältnisse schildert Geissenberger in seiner Arbeit über Elsaß-Lothringen. Schriften d. V. f. Socialpolitik LXXX, 57.

und der Wulste an den Topfstürzen hat eine Arbeitsmaschine, die sogenannte Siefenmaschine, Eingang gefunden.

Die im Quartier zurückbleibenden Meister und Gehilfen führen daheim dasselbe Leben wie die Stadthausierer. Sie schlafen ebenso ärmlich¹ und wohnen, wenigstens in der Stadt, auch so eng beieinander. Unter den 3 Großstädten Breslau, Dresden und Leipzig, die der Verfasser besuchte, liegen die Verhältnisse in Dresden am günstigsten. Hier hat ein Betrieb sogar ein hübsches Familienlogis gemietet; an zweiter Stelle folgt Breslau und Leipzig erst an dritter. In Leipzig befinden sich die Wohnungen in Neben- und Hintergebäuden². Von 6 Quartieren haben nur zwei halbwegs genügende Räumlichkeiten; eine dritte Wohnung ist sehr feucht; die vierte liegt mit der eines blinden Mannes auf dem Futterboden eines Hofgebäudes und ist nur durch einen losen Bretterverschlag von dem übrigen Raume getrennt; die fünfte und größte ist eigentlich als Pferdestall vorgesehen, und die sechste wäre sonst nur als Werkstatt zu vermieten. Auf dem Lande, wo man für 20 bis 30 Thaler schon ein halbes Häuschen mieten kann, machen es sich die Drahtbinder etwas bequemer. Die Kost soll etwas besser sein als in den Stadthausierbetrieben; doch verdienen die Meister, die ihren Werkstattarbeitern angeblich täglich Fleisch vorsetzen, keinen Glauben.

Die Landhausierer treten gewöhnlich am Montag früh ihre Reise an; am Sonnabend gegen Abend kommen sie ins Quartier zurück, am Sonntag wird der Warenvorrat ergänzt und Montags die Reise von neuem angetreten. Ist der Rückweg weit, dann bleibt der Hausierer auch einmal zwei Wochen weg und läßt sich die fehlenden Waren nachschicken. Bei jeder Rückkehr liefert er ab, was ihm nach Abzug der Reisespesen übriggeblieben ist. Er lebt auf der Reise ebenso einfach wie die Stadthausierer, bittelt außer um Mittagessen auch um Speck und Brot und gönnt sich, wenn er nichts geschenkt erhält, als Mittag- und Abendbrot höchstens ein Glas Bier oder Branntwein mit Brot und Wurst oder Käse. Sein Nachtlager ist in der Regel eine Streu auf dem Heuboden, in einer Scheune oder einem Stalle der Dorfschenke.

¹ Einige Meister machen insofern eine Ausnahme, als sie eine Bettstelle besitzen, jedoch kein Federbett. Zwei Meister in S.-Kleinsocher haben sich ihr Nachtlager in der Weise zurechtgezimmert, daß sie einige Pfosten in die Erde geschlagen haben, über diese sind ein Paar starke Stangen und über die Stangen wieder Bretter genagelt. Auf diesem Gestelle ruht der Strohsack. Sie gehen nicht, sondern steigen zu Bett.

² In Berlin wohnen die Drahtbinder in den südlichen und nördlichen Vororten. In Magdeburg führt der von ihnen bewohnte Ortsteil im Volksmunde den schönen Namen „Walachei“.

Die kombinierten Betriebe können nur in der Großstadt vorkommen und beschränken sich auf eine Dresdner und eine Leipziger Drahtbinderei mit zusammen 3 Meistern und 12 Leuten, die sämtlich Lohnhauflerer sind. Für ihre Betriebsweise gilt, was bei den Stadt- und Landhauflerbetrieben bereits erwähnt wurde.

Im übrigen Deutschland überwiegen ebenfalls die gemischten und unter diesen die Landhauflerbetriebe; nur sind sie nicht selten größer und setzen einen Teil ihrer Produkte auch an Wiederverkäufer ab. Eine Breslauer Drahtbinderei hat aus diesem Grunde neben 5 Hauflerern nicht weniger als 6 Wertstättarbeiter. Der Vollständigkeit wegen sei noch zweier slowakischer Drahtbindereien gedacht, die nur Drahtwaren erzeugen und diese im großen an Wiederverkäufer absetzen; die erste befindet sich in Berlin, die andere in Breslau. Die Berliner „Radlerei“, wie der Inhaber seinen Betrieb nennt, besteht seit 1898, die Breslauer „Fabrik verzinnter Drahtwaren“ seit 9 Jahren; sie fing damals mit 4 Leuten an und arbeitete zuletzt mit 25. Ihr Warenkatalog zählt mehr als 60 verschiedene Nummern, darunter in Drahtgeflechten ruhende Kannenunterseker und Teller aus Porzellan. Die Produkte sind fast nur Handarbeit. Soweit Arbeitsmaschinen vorhanden sind, verrichten sie nur Hilfsarbeiten, umspinnen Draht, flechten zwei- und dreifache Seile und stellen Drahtspiralen her. Der Breslauer Betrieb hat einen Umsatz von ungefähr 10 000 Mark und giebt für Rohstoffe jährlich 3000 Mark aus¹. Seine Kunden sind slowakische Drahtbinder und Kaufleute².

3. Rohstoff- und Warenbezug, Warenpreise.

Im Königreiche Sachsen vertreiben die Slowaken weit mehr fertig-gekaufte als selbstgefertigte Artikel; die letzteren beschränken sich auf Fallen, Plättfüße und die Blechwaren, die der Drahtbinder selbst herstellen kann; zu den ersteren gehören das emaillierte Geschirr, die Eisen- und Stahlwaren, das Blechspielzeug, die Bürsten, die verzinnten Drahtwaren und die Weißblechartikel, die der Drahtbinder nicht herstellen kann. Ihre Zahl ist in den einzelnen Betrieben, entsprechend der Geschicklichkeit des Meisters, verschieden. Der Rohstoffbezug tritt hinter dem Wareneinkaufe an Bedeutung weit zurück. Für die reinen Handelsbetriebe kommt er natürlich überhaupt nicht in Betracht.

¹ Er kaufte im April 1898 für 358, im Mai für 299 und im Juni für 280 Mark Draht ein.

² Flechtner, Das Hauflergewerbe in Breslau und in der Provinz Schlesien, scheint diesen Betrieb gar nicht gekannt zu haben. Siehe Schriften d. V. f. Socialpolitik LXXVII, 16—25.

Die Rohstoffe, welche in der Drahtbinderei Verwendung finden, sind Blech, Draht, Bandeisen, Holz, Drahtgaze und etwas Zinn und Salzsäure. Sie stehen an Qualität den in den Klempnereien verwendeten nicht nach. Die gefausten Waren aber sind „Auschußartikel“ oder speziell für Hausierzwecke hergestellte minderwertige Sachen, die bei den Fabrikanten den Namen Hausierwaren führen.

Jeder Drahtbinder benutzt so viel als möglich die Vorteile des Engrosbezugs; er nimmt von Blech wenigstens eine Kiste, von Draht mehrere Rollen, von leichtverkäuflichen und billigen Waren gleich mehrere Duzend und macht bei seltener begehrten wenigstens das Viertelduzend voll. Drahtgaze, Bandeisen und Holz kauft er im einzelnen nach Metern oder als Brett. In Leipzig finden anstatt der Bretter auch Eierkisten Verwendung.

Blech und Draht werden aus besonderen Eisengroßhandlungen, die Waren aus Fabriken oder Fabrikniederlagen oder von Großfirmen bezogen. In der Großstadt hat der Drahtbinder am Orte Gelegenheit dazu, auf den Dörfern wendet er sich nach der Stadt. Die Drahtbinder der Lausitz lassen sich das Blech und den Draht meist aus Dresden, das emaillierte Blechgeschirr aus der Baugener Niederlage eines Bernsbacher Emailierwerkes und die Drahtwaren aus Breslau kommen.

Die Breslauer „Fabrik“ hat eine ausgedehnte Geschäftsverbindung mit den Slowaken. Bei ihr laufen Bestellungen aus allen Gegenden Deutschlands ein, von Köln, Hamburg, Bremen, Kiel, Berlin, aus der Oberlausitz, Posen und Ratibor. Ihr Inhaber bewilligt seinen Kunden einen ziemlichen Kredit, ist aber auch, obwohl er vor der Lieferung Erkundigungen einzieht und die meisten Besteller persönlich kennt, öfter Verlusten ausgesetzt oder genötigt, die Schulden in der Heimat zwangsweise eintreiben zu lassen.

Im westlichen Sachsen lassen sich die Drahtbinder ihre Hausierartikel vielfach aus Leipzig kommen. Hier sitzt ein Großhändler, der sein Hauptgeschäft mit Hausierern und Bazaren macht und die Drahtbinder selbst besucht oder durch Reisende besuchen läßt. Er und die Reisenden kommen außerhalb Sachsens auch in die slowakischen Quartiere nach Pforten bei Gera, Nautilz bei Altenburg, Gotha, Apolda, Stuttgart, Berlin, Pinneberg, Hamburg, Lübeck, Liegnitz und Breslau. Da sie den Drahtbindern von Zeit zu Zeit einige Töpfe und Schüsseln oder einen Eimer zum Geschenk machen, bei ihren Besuchen Freibier geben und so die schwachen Seiten der Slowaken ausnützen, gelten sie unter diesen allgemein als gute Leute und machen mit ihnen gewinnbringende Geschäfte. Die Waren werden gewöhnlich gegen Nachnahme geliefert, doch erhalten feste Kunden, die schon jahr-

zehntelang regelmäßig bezahlt haben, je nach der Größe ihres Betriebs auch Umschlagkredit in Höhe von 20 bis 80, 100 und mehr Mark. Den in Leipzig wohnenden Drahtbindern wird nur für 20 Mark Kredit bewilligt, da sie kein Lager zu halten brauchen und spätestens jeden Sonnabend die ausgegangenen Waren ergänzen können.

Der Drahtbinder ist ein unangenehmer Käufer. Er wählt sehr lange aus, besieht sich jedes einzelne Stück nochmals von allen Seiten und kann um einen Pfennig stundenlang feilschen. Viele Geschäftsleute sehen ihn deshalb nicht gern kommen. Sie verkümmern mit ihm zuviel Zeit und können an ihm nichts oder nur ganz wenig verdienen, da infolge der Konkurrenz der Lieferanten untereinander die Warenpreise allmählich außerordentlich gesunken sind. Eine Kohlschaukel, die dem Großisten 12 Pfennige kostet und vom Slovaken mit 35 und 30 Pfennigen verkauft wird, erhält derselbe mit nur einem Pfennig Aufschlag.

Die Drahtbinder verkaufen ihre Waren im Durchschnitt mit 100 und mehr Prozent über dem Selbstkostenpreise. Die folgende Zusammenstellung bietet von einer Anzahl slowakischer Handelswaren die Engrospreise beim Einkauf, die mittleren Verkaufspreise und den durchschnittlichen Bruttogewinn. Bei den selbstgefertigten Waren ist als Selbstkostenpreis der Betrag angenommen, zu dem die Meister einander aus Gefälligkeit einzelne Stücke ablassen.

Waren	Einkaufspreise in Mark	Verkaufspreise in Mark	Bruttogewinn in Prozenten im Durchschnitt	in Prozenten im Gesamt- durchschnitt
Blechwaren.				
Mehlschaukeln	0,12—0,15	0,25—0,40	140	} 115
Eierschaukeln	0,09—0,11	0,25	150	
Theefiebe	0,05—0,06	0,10—0,15	127	
Rnaulbecher	0,06	0,10	66	
Sparbüchsen	0,05—0,075	0,10	60	
Klappern	0,04	0,10	150	
Drahtwaren.				
Messerkörbe	0,35	0,50—0,70	71	} 93
Schneeschläger	0,12	0,25—0,30	129	
Herzen (Schlüsselhaken)	0,30	0,50—0,60	83	
Geldkaffetten	0,58	1,10—1,20	93	
„	0,76	1,40—1,50	90	
Eisenwaren.				
Kohlschaukeln	0,13	0,30—0,35	111	} 99
Kortzieher	0,12	0,20—0,25	87	
Rüchmesser	0,10	0,20	100	

Selbstgefertigte Waren.

Waren	Den Draht- bindern abgegeben zu Mart	Verkaufspreis	Gewinn in im Durch- schnitt	Prozent im Gesamt- durchschnitt
Brühfiebe	0,20	0,30—0,35	62	} 97
Reibeisen	0,20	0,35	75	
Töpfe	0,18	0,35—0,40	108	
"	0,25	0,35—0,40	50	
"	0,30	0,60—0,70	116	
Ruchenformen	0,35	0,70—0,80	114	
Fallen	0,15	0,25—0,30	83	
"	0,20	0,40—0,50	125	
"	0,25	0,50—0,60	120	
"	0,40	0,80—1,00	125	

Der Drahtbinder hat keine festen Preise¹. Wenn das Geschäft nicht gehen will, giebt er diesen oder jenen Artikel auch einmal billiger ab, rechnet aber dabei schon damit, daß er bei der nächsten Gelegenheit andere Käufer mit dem doppelten Preise hineinlegen wird. Willkommenen Anlaß bietet ihm hierzu das Abhandeln vieler Frauen, die sich in dem Wahne wiegen, billig gekauft zu haben, wenn sie die Ware um die Hälfte des Angebots erhalten.

4. Lohnhausierer und Werkstathtarbeiter.

Die Gehilfen und Lehrlinge erhalten außer Kost und Wohnung noch einen niedrigen Lohn und verpflichten sich in der Regel im voraus auf ein, feltener zwei Jahre zum Hausieren oder zur Werkstathtarbeit. Der Lohn wird pro Woche festgesetzt, aber jährlich ausgezahlt, und richtet sich, mit Ausnahme der Knaben², ganz nach der individuellen Tüchtigkeit. Er beträgt für die jüngsten Stadthausierer $\frac{1}{2}$ Gulden und weniger, steigt nach einem Jahre auf 1 und dann allmählich bis 2 Gulden. Die Landhausierer erhalten 2 bis $3\frac{1}{2}$ Gulden. Die Werkstathtarbeiter werden etwas besser bezahlt. Ihr höchster Lohnsatz soll ausnahmsweise in Sachsen 4 Gulden erreichen. Ein Dresdener Betrieb stellt seine Hausierer auf Tantième. Der Meister berechnet den Wert der Ware und bringt von demselben 35 % als Lohn in Abzug. Er thut es, um auf diese Weise seine Leute besser ausnützen zu können als die anderen Meister; diese aber lassen es auch nicht daran fehlen. Den Landhausierern wird nachgespürt, ob sie auf der

¹ Vergl. auch den Hausierhandel im Amtsbezirke Donaueschingen. Schriften d. V. f. Socialpolitik LXXX, 227.

² Vergl. oben S. 244.

Tour nicht zu gut leben oder in einem Bette schlafen, und die Ausgabe dafür vom Lohne abgezogen. Die Werkstattarbeiter und Stadthausierer müssen abends möglichst lange arbeiten; letzteren werden vom Meister außerdem noch die Waren teuer angerechnet. Er setzt, wenn er früh jedem Hausierer den nötigen Vorrat zugeteilt hat, die Summe fest, die für denselben abgeliefert werden muß, und läßt sie von den jungen Leuten in besondere Notizbücher eintragen. Abends liefern diese ihre Tageseinnahme ab; nehmen sie am nächsten Morgen weniger neue Ware mit, als der Tageserlös ausmacht, so wird ihnen der Rest gutgeschrieben; ist es umgekehrt, so wird ihr Konto entsprechend belastet.

Angeblich soll der Warenverkauf an die Hausierer dazu bestimmt sein, die Arbeitgeber vor Verlusten zu bewahren, die ihnen die Knaben zufügen, wenn sie unterwegs ein Stück Kuchen oder einen süßen Schnaps naschen. Er hat in demselben Maße mehr und mehr Eingang gefunden, als die Meister von der Züchtigung der Knaben abgekommen sind. Die älteren Drahtbinder wissen nicht genug zu rühmen, wie gut es im Vergleich zu früher heute die Knaben haben. Damals, vor 30 bis 40 Jahren, galt es als selbstverständlich, daß die Knaben noch die Meister mit allen möglichen Lebensmitteln versorgten und jeden Tag wenigstens Brot genug heimbrachten. Außer zum Betteln wurden sie auch zum Stehlen angehalten. Brauchte ein Meister ein Paar Stiefeln, so mußte sie der Knabe herbeischaffen. Hatte er an einem Tage nicht genug ersochten oder zu wenig gestohlen, so erhielt er Schläge und nichts zu essen; das Gleiche widerfuhr ihm, wenn das entwendete Schuhwerk etwa drückte¹. Damit aber die Eltern in der Heimat von diesen Mißhandlungen nichts erfuhren, ließ der barbarische Meister den jungen Menschen Schweigen geloben. Ein jetzt dreißigjähriger Mann erzählte mit großer Genugthuung, wie er beim Überschreiten der ungarischen Grenze sich von seinem Meister zu keinem derartigen Zugeständ-

¹ Ein Meister, der jetzt wohlhabend ist und als Knabe in Wien haufierte, schildert seinen ersten Diebstahl in folgender Weise: „Da ich Schuhe nach Hause bringen sollte, zog ich meine krpče (Bundschuhe) aus und haufierte mit bloßen Füßen. Es war kalt, die Leute hatten Mitleid mit mir und riefen: „Jesus, Maria! Seht den armen Knaben an!“ Sie fragten mich teilnehmend, und ich erzählte ihnen von meiner blinden Schwester und der alten Mutter und noch mehr, das alles erlogen war. Abends brachte ich viel Geld und 5 bis 6 Paar Schuhe nach Hause. Da aber dem Meister keins passen wollte, schlug er mich und stellte mir für den nächsten Tag eine neue Tracht Prügel in Aussicht. Glücklicherweise sah ich am nächsten Morgen beim Hausieren hinter der Vorhausthür einer Wohnung einige Paar Stiefeln stehen; ich dachte an die Schläge, die meiner warteten, wählte die größten Stiefeln aus und schlich mit ihnen davon.“

nis bewegen und über den Grenzstein gebückt ruhig den Knotenstock auf sich niederlassen ließ, dann aber seiner guten Mutter die Mißhandlungen schilderte.

Heute ist das sociale Verhältnis zwischen Meister und Gehilfen ein durchaus gutes. Zur Festigung des guten Einvernehmens tragen noch besonders die Verwandtschafts- und Freundschaftsbande bei, die viele Drahtbinder miteinander verbinden. So haben sich z. B. in einer Leipziger Drahtbinderei Vater, Sohn und 2 Nachbarsöhne, in der andern Vater, Sohn, Schwiegersohn, Schwager und 2 Bekannte zusammengefunden.

Auch das Hilfspersonal stammt, wie Tabelle 1 schon zeigte, aus den Drahtbinderdörfern. In der Regel bringt es der Meister mit, wenn er von seinen Besuchen in der Heimat zurückkehrt. Ältere Hausierer und die Werkstathtarbeiter werden auch schriftlich angeworben. Sie beginnen nach der Ankunft an Ort und Stelle sofort mit der Arbeit oder dem Handel; die Knaben aber müssen immer erst eine kurze Lehrzeit durchmachen. Sie hebt damit an, daß der Meister seinem Lehrlinge die verschiedenen Waren zeigt, ihre Namen in slowakischer und deutscher Sprache auf ein Stück Papier schreibt und dann einprägen läßt. Er belehrt ihn, daß die Frauen mit „Madam“ und die Männer mit „guter Herr“ anzureden sind, wie man zu grüßen, zu bitten und zu danken hat. Er zeigt ihm die deutschen Kupfer-, Nickel- und Silbermünzen und unterrichtet ihn über den Wert derselben und den Preis der Waren. Nach 3 oder 4 Tagen sind diese Übungen beendet. Nachdem dann noch das lange Haupthaar gefallen und der Knabe in Kleider nach unserem Schnitte gesteckt worden ist, hängt ihm der Meister den Tragriemen und Korb mit den Waren um und schickt ihn mit einem Gehilfen auf den Kundgang. Sie besuchen jeder ein anderes Haus und treffen sich beim Austritt wieder. Der Lehrling erstattet über sein Geschäft Bericht und muß für den Fall, daß er zu wenig gefordert oder erhalten hat, im Beisein seines Beschüßers einen höheren Preis stellen oder die Ware zurückfordern.

5. Der Verdienst.

Nach den gewöhnlichen Auskünften der Drahtbinder wird mit dem Hausierhandel nur der Lebensunterhalt verdient; in Wirklichkeit aber bleibt den Meistern jährlich ein Reingewinn von 200—300 Mk. Genaue Angaben lassen sich nicht machen. Die große Mehrzahl kennt die Höhe ihrer Einnahmen selbst nicht; sie führen keine Bücher und notieren vielmals nur ihre Schulden. Meister, die Compagnie machen, rechnen in der Weise mit einander ab, daß, ehe geteilt wird, jeder sich die Summe wegnimmt, die ein anderer als Vorschuß bereits abgehoben hat. Infolge Mißtrauens der Slowaken untereinander geht es bei diesen Auseinandersetzungen selten ohne

ernstliche Differenzen ab. Jeder glaubt mehr verdient zu haben, als auf seinen Teil entfällt, und die hausierenden Meister verdächtigen den produzierenden, daß er in ihrer Abwesenheit nicht sparsam genug gewesen sei; dieser wieder spricht den Verdacht aus, daß seine Teilhaber von der Tour aus heimlich Geld nach Ungarn geschickt hätten.

Verschiedene Drahtbinder Leipzigs geben in den Gesuchen um Wandergewerbefcheine ihren Reingewinn auf 30, 80, 100, 150 und 200 Mk. an; doch dürften diese Summen fast alle zu niedrig bemessen sein. Von einem Meister weiß der Verfasser bestimmt, daß er in der Zeit von Pfingsten 1897 bis Februar 1898 250 Mk. ersparte, im ganzen mithin gegen 300 Mk. erübrigte. Den Ersparnissen steht ein Umsatz von 2000 Mk. und ein steuerpflichtiges Einkommen von 700 bis 800 Mk. gegenüber. Die Inhaber größerer Betriebe mit 12 und 13 Gehilfen, wie sie in Pforten bei Gera und Raulitz bei Altenburg bestehen, sollen pro Jahr ein freies Einkommen von 600 bis 1000 Mk. haben.

Die verhältnismäßig hohen Einkommen bei geringen Umsätzen erklären sich auf der einen Seite aus den hohen Warenpreisen, auf der andern aus den geringen Betriebskosten. Diese setzen sich für den oben erwähnten Meister aus 56 Mk. Auslagen für den Wandergewerbefchein, einem kleinen Abzuge für die Abnutzung von Korb und Tragriemen und den Aufwendungen für die Reise, das Nachtlager und einen Teil der Beföstigung zusammen.

In einem Stadthausierbetriebe, der mit 6 Lohnhausierern einen Umsatz von 2780 Mk. erzielte¹, betrugen die Betriebskosten, trotzdem der Meister noch die Reisepfesen für die Lehrlinge trägt, nur die geringe Summe von 1230 Mk.²:

¹ Von dieser Summe gehen 1000 Mark für Waren und Rohstoffe ab.

² Das Anlagekapital setzt sich aus folgenden Posten zusammen:

Ein großer und ein kleiner Umboß	Mk. 6,00
8 Hämmer	„ 7,00
2 Blechformenzangen	„ 5,00
4 Drahtzangen	„ 4,00
2 Blechscheren	„ 7,50
2 Umschlageisen	„ 1,50
2 Lötkolben	„ 2,50
2 Falzbeine	„ 2,50
3 Zirkel	„ 4,00
6 Holzformen	„ 2,50
1 Säge, Hefte, Örter, Nagelbohrer	„ 4,50
3 Strohsäcke und Decken	„ 14,00
6 Körbe	„ 8,00

Summa Mk. 69,00

Miete	Mk.	60.—
Beföstigung der Gehilfen, Heizung und Beleuchtung	„	650.—
Arbeitslöhne in bar	„	400.—
Reisepfesen für die Lehrlinge und 4 Paar Stiefeln	„	53.—
Reinigung der Wäsche	„	20.— ¹
Erlaubnisscheine und Steuern der Gehilfen . . .	„	17.—
Erneuerung des Werkzeugs und andere Ausgaben	„	30.—
		<hr/>
Summa Mk.		1230.—

Die Ausgaben für Lohn und Beföstigung bedürfen nach den vorausgegangenen Schilderungen keiner weiteren Erklärung. Die Wohnungsmiete ist bis auf 60 Mk. reduziert, weil der Meister, um an Betriebskosten zu sparen, noch einen Drahtbinder als Untermieter aufgenommen hat. Das geschieht in allen Großstädten. In Leipzig kam es 1898 dreimal, in Dresden einmal vor. Der Posten „Verluste“ fehlt, weil der Drahtbinder nur gegen bar verkauft und der Meister sich für die Schädigungen, welche die Gehilfen verursachen, durch entsprechende Abzüge von dem rückständigen Lohne schadlos hält. Der Betriebsinhaber behielt von der Bruttoeinnahme 600 Mk. steuerpflichtiges Einkommen übrig und legte von demselben 150 Mk. zurück. Die Gehilfen sparen in der Regel fast den vollen Jahreslohn.

Die Ersparnisse erklären sich aus der geringen Lebenshaltung, bei der der Drahtbinder soweit geht, daß er jede Ausgabe, die nicht unbedingt notwendig ist, vermeidet. Meister wie Gehilfen kaufen sich nur getragene Kleider und Stiefel und flicken sie selbst, sie gönnen sich kein Vergnügen und besorgen sogar auch alle häuslichen Arbeiten, das Kochen, Scheuern und Waschen, in eigener Person; letzteres gilt mit der Einschränkung, daß man die Hemden vielfach einer Waschfrau anvertraut.

Von diesen Ersparnissen schicken die Slowaken von Zeit zu Zeit ihren Angehörigen einen Notpfennig; den Rest nehmen sie zu Ostern oder um die Mitte des August anlässlich der jährlich wiederkehrenden Heimreise selbst mit. Um diese Zeit steht dann 6 und mehr Wochen lang eine Reihe von Betrieben vollständig still; in der Heimat aber treffen mit jedem Eisenbahnzuge heimkehrende Drahtbinder ein, die sich mit ihren Kisten und Kästen auf Lastwagen nach ihren Dörfern fahren lassen; leider machen sie dabei unterwegs an jedem Wirtshaus halt und kommen zuletzt in der heimatischen Hütte vollständig betrunken an.

¹ Die Reinigung der Wäsche beschränkt sich auf das Waschen der Hemden. Die 4 Paar Stiefeln mußten angeschafft werden, weil sie den Lehrlingen für den Eintritt in die Lehre und die erste Heimreise zugesichert waren.

Zwei Lohnhauflerer, die in Deutschland weit herumgekommen find, wußten noch von Meiftern zu erzählen, die in deutſchen Dörfern oder den Vororten einzelner Großstädte ſich von dem Geſchäftsgewinn ein Häuschen gekauft hätten, konnten aber immer nur ein Beiſpiel (in Aſchendorf bei Papenburg) namhaft machen. Ein weiteres findet ſich in der Unterſuchung über das Hauflergewerbe in Elſaß-Lothringen. In ihr wird ein Meifter erwähnt, der in einem Vororte Straßburgs in ſeinem eigenen Häuschen die Drahtbinderei betreibt¹.

III. Die wirtſchaftlichen Verhältniſſe in den Heimatgemeinden.

1. Die Beſchäftigung der Bewohner.

Der ſlovakische Drahtbinder durchzieht außer Deutschland auch noch andere Länder Europas und kommt auf ſeinen Wanderungen ſogar biß nach Aſien und Amerika. In Aſien bringt er gegenwärtig biß Irkutsk vor; in Amerika wohnt er beſonders in den großen Städten New-York, Chicago, San Francisco und Rio de Janeiro; die große Mehrzahl der Abwanderer hält ſich aber in Öſterreich-Ungarn und Rußland auf. Ihr Zerſtreuungsgebiet iſt alſo ein ganz gewaltiges und hat mit der Entwicklung des Eiſenbahnverkehrs beſtändig zugenommen.

Die Abwanderung nach Amerika ſoll ſeit Mitte der ſechziger Jahre in Aufnahme gekommen ſein. Der Kobneer Meifter, der den erſten Vorstoß wagte, lebt noch und heißt, ſeitdem er den Drahtbindern den Weg nach der neuen Welt gezeigt hat, in den Drahtbindergemeinden allgemein nach ſeinem großen Vorgänger Chriſtoph Kolumbus. Er erzählte über ſeine Fahrten nach Amerika ungefähr folgendes: „Ich hauflerte damals mit meiner Schar in Norddeuſchland und wollte zunächſt den Handel in England verſuchen. Zu dieſem Zwecke ſchiffte ich mich in Hamburg mit 4 Leuten und Waren im Werte von ungefähr 600 preußiſchen Thalern ein. Meine anderen 12 Gehilfen ließ ich in Deutschland zurück, damit wenigſtens ſie verdienten, wenn ich kein Glück hatte. Aber die Engländer kauften nichts; in ihrem Lande iſt überhaupt kein Geſchäft zu machen. Wir fuhrten deſhalb nach Amerika weiter. Ich habe die Reiſe noch mehrmals gemacht und manchmal 16 biß 18 Leute mitgenommen. Die Speſen für eine ſolche Reiſe betragen biß 5000 Gulden.“

¹ Schriften d. V. f. Socialpolitik LXXX, 57.

Der Ort, aus dem die meisten Drahtbinder in die Welt wandern, ist Kovne. Zwei oder drei Kastenbinder sind aus jedem Hause draußen in der Ferne; nur die Pfarre, die Schule, das Notariatsgebäude, die Schmiede, die Bäckerei, die Schenken und einige wenige andere Häuser sind ausgenommen. Ähnlich liegen die Verhältnisse noch in Bobvišofa und Lodno; auch in Kollarovicz, Kraszno, Lieskovecz, Makov und Zafopcze zieht im Durchschnitt aus jedem Hause mehr als einer in die Fremde. In Olshpole, Dunajo, Klein Rudina, Kalinet, Lufi, Marczel, Groß Divina, Nezlufa, Ochodnicza, Olessna, Rakova, Stzaskov, Szvedernit, Turšovka und Bišofa ist der Durchschnitt geringer¹.

Außer den Drahtbindern wandern aus diesen Dörfern aber auch noch Ernte- und Rübenarbeiterinnen, Eisenbahn- und Bauarbeiter und Holzfäller ab. Die Erntearbeiterinnen suchen im Alfeld, die Rübenarbeiterinnen in Mähren auf den großen Rittergütern der Umgebung von Prerau Beschäftigung. Die Bauarbeiter wenden sich nach den größeren Städten Ungarns. Die Eisenbahnarbeiter und Holzfäller werden von Agenten angeworben und nach der Marmaros, bez. Südungarn gebracht. Von Kisucza Uhelji sollen schon Transporte von ungefähr 600 Mann auf einmal abgegangen sein². Infolge der allgemeinen Abwanderung ist es besonders im Sommer in den Dörfern still und einsam. In dem 3600 Einwohner zählenden Zafopcze sollen kaum 40 bis 50 Männer und außer diesen nur ältere Frauen und Kinder zurückbleiben. Lebendig wird es erst wieder im August, wenn die Drahtbinder auf kurze Zeit zurückkehren. Sie bringen in den nächsten Wochen die Ernte unter Dach und Fach und reisen dann wieder ab. Solche, die eine sehr weite Heimreise haben und erst in Zwischenräumen von 2 bis 6 Jahren einmal nach Hause kommen können, halten sich auch länger daheim auf³. Die Ernte-, Rüben- und anderen Arbeiter kehren vielfach erst mit dem Beginne der rauhen Jahreszeit zurück und können dann wenigstens noch bei der Hafer- und Kartoffelernte helfen. Die Heimkehr der Männer aus der Fremde zur Erntezeit findet sich auch bei den Slovenen, Polen und Russen und scheint ein spezifisch slavischer

¹ Im Berichte des Handelskammerbezirks Preßburg vom Jahre 1895 ist S. 218 für eine Reihe der Gemeinden die Zahl der Familien angegeben, aus denen Drahtbinder in die Welt hinausziehen. In Großdivina, Rudinczka, Ochodnicza, Grišco sind je 10, in Bello und Bobvišofa je 12, in Horelicza 15, in Nezlufa 20, in Stzaskov 26, Olessna 30, Rakova 35, Giacza 50, Zafopcze 250 und Turšovka 350 Familien festgestellt worden.

² Vergl. hierzu Bergner, Eine Fahrt durchs Land der Kastenbinder, S. 64.

³ Manchmal bis zu einem Jahre.

Zug zu sein. In ihrer Heimat sind jaft alle diese Leute kleine Bauern; das Drahtbinden, Holzfällen, Bauen und die Erdarbeit betrachten sie nur als Nebenberufe. Darum haften sie bei aller Unstetigkeit doch an der Scholle, und die karge Heimat zieht sie immer wieder zurück, obwohl sie sie nicht ernähren kann.

Hier wohnen sie dann in den Dörfern mit Juden und Zigeunern untermischt. Die Slowaken bilden die überwiegende Mehrheit. Für die Hauptorte der Abwanderung wurden durch die Volkszählung von 1890 folgende Zahlen festgestellt¹. Sie sind unvollständig, bieten aber doch wenigstens für einige Orte ein Bild von der Zusammensetzung der Bevölkerung.

Ort	Einwohnerzahl	Zahl der Juden	Auf 100 Einwohner kommen Juden
Gjacza	4 360	383	8,78
Bifota-Matavo	3 681	151	4,10
Tursovka	7 599	125	1,64
Gr.-Divina	1 227	17	1,38
Dlhépole	2 638	28	1,06
Kobne	3 989	36	0,90
Zafopce	2 526	18	0,71
Kraszno	2 154	15	0,69
Stjazstov	1 365	8	0,58

Für ungarische Verhältnisse sind diese Prozentfäße sehr niedrig. Im ganzen Königreiche machen die Juden 4,82 %^o, im Komitate 4,67 %^o der Gesamtbevölkerung aus; diese Durchschnittszahlen werden aber nur in Gjacza, das sich durch lebhaften Holzhandel auszeichnet und nur wenige Drahtbinderfamilien aufweist, erreicht und überschritten. Das ist immerhin charakteristisch. Selbst für den Juden ist in diesen Dörfern nicht viel zu holen. Die Zigeuner beziffern sich in den erwähnten 3 Stuhlrichterbezirken auf nur 253 Köpfe². Sie sind verachtet, wohnen außerhalb des Dorfes in einer armseligen Hütte oder einem Zelte und schmieden unter freiem Himmel aus altem Eisen Nägel, Hußeisen und Ketten. Da der Ertrag ihrer Arbeit nicht entfernt für den Unterhalt hinreicht, verlegen sie sich in der Hauptsache auf das Stehlen und Betteln. Sie sind für die wirtschaftlichen Verhältnisse in den Drahtbinderdörfern von ganz untergeordneter Bedeutung und können hier außer Acht gelassen werden.

¹ Sie sind dem Verfasser durch den Direktor des Statistischen Bureauß der Stadt Budapest, Herrn Dr. Kördöfi, mitgeteilt worden.

² Näheres siehe in der Zigeuner-Konfcription vom Jahre 1893. Ung. Stat. Mitt. IX N. Flg.

Der Jude jedoch spielt eine hervorragende Rolle. Er bildet mit dem Pfarrer, Notar und Lehrer die Intelligenz der Gemeinden, und in der Mehrzahl derselben nimmt er auch eine wirtschaftlich wichtige Stellung ein, die mit der Entfernung der einzelnen Gemeinden von der Stadt an Bedeutung zunimmt. Er ist sehr vielseitig; oft ist er Schenkwirt, Krämer, Fabrikant, Holzhändler und Grundbesitzer in einer Person. In der Schenkstube führt er Wein, Bier und Branntwein, im Kramladen Brot, Wurst, Gemüse, Mehl, Schnittwaren, Kleidungsstücke, eine Menge Bedarfsgegenstände für den Landwirt, besonders Eisen- und Stahlwaren. Als Holzhändler verlegt er sich auf den Ankauf von Waldbeständen, die er abtreiben läßt, und als Fabrikant läßt er Schindeln anfertigen, in der Sägemühle Bretter schneiden und in der Tanninmühle Rinden zerkleinern. In einigen Orten beziehen außerdem noch die Frauen und Töchter den Markt.

2. Die Besitzverhältnisse.

Die slowakischen Kleinbauern sind arme Leute. Sie wohnen in kleinen, aus Balken zusammengefügtten Hütten, deren Schindeldächer weit herabreichen. Vom Hofe aus gelangt man auf einen Flur mit zwei Thüren; die eine führt nach links in die Stube, die andere nach rechts in die Kammer, in der Milch, Butter, Kraut und die Kisten mit dem Getreide und den Kleidern der Frau aufbewahrt werden. Die Stube hat gewöhnlich zwei kleine Fenster, nicht höher und breiter als ein Fuß, die so wenig Licht durchlassen, daß ein beständiges Halbdunkel herrscht. Abends wird noch der Kienspan angebrannt. Der Fußboden ist nur selten gediebt und die Decke schwarz wie Kohle. An ihr sind zwei Stangen angebracht, über die gewöhnlich die Oberkleider der Männer gehängt werden. Einen großen Teil des Raumes nimmt der plumpe Lehmofen ein. Um ihn und an der Wand ziehen sich breite und starke Holzbänke hin, deren Füße in den Stubenboden eingeschlagene Pfosten sind. In der einen Ecke steht der starke Eichen- oder Ahorntisch, in der anderen ein Bett. Neben dem Ofen hängt an der Wand ein Topfbrett, auf dem einige stark angeräucherte Teller und Schüsseln stehen und an dem ein paar Löpfe hängen. Die Fensterseite der Stube ist mit Heiligenbildern geschmückt. Die Mehrzahl derselben aber wird an der Außenseite des Hauses unter dem vorpringenden Dache festgemacht, damit sie nicht so bald schwarz werden; denn sehr häufig fehlt der Kamin. Der Rauch erfüllt dann die ganze Stube und sucht sich allmählich durch die Stuben- und Hausthüre einen Ausweg. Von den ärmsten Familien teilen sich auch zwei oder drei in eine solche Wohnstube, oder die dritte bewohnt die einfenstrige Kammer, die dann auch einen Ofen erhält.

Neben dem Wohnhause steht der hölzerne Stall, ein Verschlag zur Aufbewahrung des Ackergeräts und des armfeligen Wirtschaftswagens und, wo es die Mittel erlauben, eine kleine Scheune. Zaun und Thor, die das Besitztum von dem des Nachbarn abschließen könnten, fehlen gänzlich.

In dem armfeligen Stalle hält der Bauer für gewöhnlich eine Kuh, Bessergestellte haben auch ein Pferd, die ärmsten aber nur ein Schwein oder einige Ziegen und Schafe. Die Pferde sind klein und struppig¹; die Kühe gehören ebenfalls einer kleinen und unansehnlichen Rasse an; die Schafe sind vielfach heimische Zucht, und die Haltung der Schweine, die doch sonst den wichtigsten Zweig der ungarischen Landwirtschaft bildet und in der Ebene auch beim Tagelöhner nicht fehlt, ist vernachlässigt. Nach einer Durchschnittsberechnung für die obenerwähnten 31 Drahtbindergemeinden kamen 1891 in 7 Ortschaften mehr als 1 Stück, in 4 Ortschaften 2, in 18 2—3 und in 2 Gemeinden mehr als 3 Stück Hornvieh auf eine Wirtschaft. Diese Zahlen bieten aber kein zuverlässiges Bild. Der Viehbesitz ist sehr ungleichmäßig verteilt. In Wirklichkeit schicken in den einzelnen Gemeinden reichere Bauern Herden von 15 Stück auf die Weide, während die Mehrzahl der Wirtschaftsbesitzer sich kaum ein Schwein halten kann.

Ebenso nimmt sich auch der Besitz an Acker- und Gartenland, Wiesen- und Hutweiden, wie er nach den statistischen Erhebungen im Durchschnitt auf eine Wirtschaft entfällt, durchaus nicht gering aus. Er hält sich in den erwähnten Ortschaften zwischen 5,04 und 15,14 Katastraljoch² oder 2,90 bis 8,71 ha. Der wirkliche Besitz ist aber viel geringer als der berechnete Durchschnitt. In Gsacza beispielsweise, wo auf eine Wirtschaft im Durchschnitt 7,12 Katasterjoch oder 4,09 ha kommen, gehören dem reichsten Bauer über 90, der großen Mehrzahl aber nur 4 bis 5 Joch oder 2,3 bis 2,8 ha und weniger. Genauere Angaben über den Einzelbesitz waren nicht zu erlangen. Die Slovaken selbst konnten und wollten ihn nicht angeben; sie redeten von Schnuren, Kreuzern und Parzellen Landes, die groß und klein sein können und deshalb nicht als Unterlage für eine Berechnung dienen dürfen. Nach dem Berichte der Handelskammer Preßburg von 1896 zeigt das Komitat Trentschin im ganzen Königreiche die geringste Ausdehnung der Durchschnittswirtschaft³.

In einem noch viel ungünstigeren Lichte erscheinen die Besitzverhältnisse, wenn neben der Fläche noch die Beschaffenheit des Bodens in Betracht ge-

¹ Vergl. hierzu Böher, Die Magyaren und andere Ungarn. In der Slovakei. S. 235 ff.

² Ein Katastral-Joch gleich 57, 55 a.

³ Handelskammerbericht S. 113.

zogen wird. Das Komitat Trentschin ist trotz seiner Größe¹ eins der unbedeutendsten und ärmsten von allen slowakischen Komitaten. Von den Karpathen umgeben und durchzogen besitzt es mit Ausnahme des prächtigen Waagthales keine Ebene und keine fruchtbare Gegend; der unfruchtbarste Strich aber ist das Gebiet zwischen der Landesgrenze und der oberen Waag, wo die Drahtbinder wohnen. Ein Berg reiht sich an den anderen und zwischen ihnen ziehen sich in südlicher Richtung enge Thäler mit kleinen Gebirgsbächen hin. Eine Ausnahme macht nur das Thal der Riscuzja; es ist breiter und länger als alle übrigen und streicht erst west-östlich, ehe es sich in südlicher Richtung der Waag zu öffnet.

Der Boden besteht aus grobkörnigem Karpathensandstein, der an steilen Abhängen bisweilen als Felsen zu Tage tritt, an allen anderen Stellen des Gebirges und in den Thälern als Geröll oder Schotter abgelagert ist und in den Betten der Gebirgsbäche sich in mächtigen Schichten findet². Er trägt fast nur Kartoffeln, Hafer, Gerste und Kraut. Hier und da erfreut auch ein Stückchen Leinsaat, Hanf oder Heidekorn das Auge. Die Felder sind mit Steinen wie übersäet und ziehen sich an den Abhängen der Berge hinauf bis zum Gipfel. Sehr oft ist ein ganzer Berg auch nichts als eine einzige Hutweide.

Der slowakische Bauer treibt Feldgraswirtschaft. Er bestellt seine Äcker mit viel Fleiß und Ausdauer, lieft im Frühjahr die Steine ab und wirft sie neben dem Felde hin, sodaß mit der Zeit ganze Steinwälle entstanden sind. Das Pflügen besorgen immer 2 Personen gemeinsam, die eine lenkt den Pflug, und die andere führt die Pferde. Um zu verhüten, daß die Pflugchar aus dem steinigen Boden herauspringt, wird der Pflug noch mit einem Steine belastet. Nach den vielen Stellen, wohin man mit dem Wagen nicht gelangen kann, tragen Männer und Frauen den in große Tücher eingebundenen Dünger auf dem Rücken kutschend den Berg hinan.

Trotz dieser Mühsal gewähren die Fruchtbestände nur einen traurigen Anblick. Der Kartoffelacker weist eine Menge kahler Stellen auf; das Kraut ist klein und niedrig; die Halme des Getreides stehen so dünn, daß man sie zählen kann und erreichen nur eine Höhe von 8 bis 12 Zoll. Erhöht wird die Unfruchtbarkeit noch durch das ungünstige Klima, das besonders im Riscuzathale trocken und kalt sein soll. Hier läßt die Kälte

¹ Es hatte 1890 einen Flächeninhalt von 4619 qkm mit 265 387 Einwohnern und steht nur Neitra (mit 5 723 qkm und 407 860 Einwohnern) nach.

² Vgl. hierzu I. Paul, C., Die Karpathensandsteingebilde der Beskiden, im Jahrbuch der K. K. Geologischen Reichsanstalt XV (1865) Verhandlungen S. 31. 2. Banek, Die nördlichen Teile des Trentschiner Komitats, daselbst XVI (1866) S. 105 ff.

das Obst nicht zur Reife kommen; im Frühjahr frieren nicht selten die Kartoffeln aus; der Sommer hat nur wenig warme Tage, so daß sich die Ernte bis in den September und Oktober verzögert; und der feuchte neblige Winter weist öfter Kälten von 24 Grad Reaumur auf¹. Es ist vorgekommen, daß es in dem hochgelegenen Matov am ersten Oktober in den Hafer schneite und die Kartoffeln überhaupt nicht ausgegraben werden konnten. Was Kälte und Hitze nicht zu Grunde gerichtet haben, das verheeren am Ende noch mächtige Regengüsse, die den guten Boden die Abhänge hinunter in die Bäche spülen, die sie zur Waag hinabführen.

Der Waldbesitz der einzelnen Bauern reicht gewöhnlich gerade hin, den Jahresbedarf an Brennholz zu decken. Große zusammenhängende Strecken gehören auswärtigen reichen Juden, die in Wien und Paris wohnen. Andere Waldflächen haben die heimischen Juden an sich gebracht. Die Gemeinden sind nur noch teilweise im Besitze von Wäldern; viele haben den Wald verkauft, und manchen ist er in Prozessen mit den Grundherren abgesprochen worden.

Der gewöhnliche Gesamtbesitz eines Bauern hat einen Wert von 250 bis 300 Gulden. Bei den Leuten, die keinen Wald haben oder sich mit Geschwistern in den Besitz ererbter Grundstücke teilen, beträgt der Anteil nur 100 Gulden und weniger. Für reich gilt schon derjenige, dessen Besitz 500 Gulden wert ist. Dem reichsten Bauern in Stžaskov gehören 2 Wohnhäuser, 2 Scheunen, 15—16 Parzellen Wald und 25 Parzellen Acker und Weide, die zusammen auf 2000 Gulden geschätzt werden.

Die Slovaken bequemen sich soviel als nur möglich den ärmlichen Verhältnissen an. Die Wohnung wurde schon oben geschildert. Hier sei noch erwähnt, daß nur Vater und Mutter ein Bett haben; der Säugling ruht in einem leinenen Tuche, das mit seinen vier Enden an einer wagerechten Stange über dem Bette festgemacht ist. Die übrigen Kinder betten sich auf den breiten Holzbänken; Großvater und Großmutter kriechen auf den warmen Ofen, und ältere Söhne und Töchter nächtigen gar nur im Stalle. Im Winter werden noch die Hühner, das Schwein und das Kalb mit in die Stube genommen und hinter Gittern unter der Ofenbank eingesperrt. Von Keilichkeit kann unter diesen Umständen keine Rede mehr sein. Die Küchen- und Hausgeräte beschränken sich auf das Allernotwendigste.

Die Tracht ist ohne besondere charakteristische Züge und steht hinter der anderer Slovaken im Waagthale weit zurück. Die Frauen tragen im

¹ Die Österreichisch-Ungarische Monarchie in Wort und Bild V, 11 S. 331 u. a.

allgemeinen einen grobleinenen, in viele Falten gelegten Rock, eine Schürze, die denselben verhüllt, um den Kopf ein großes schwarzes Tuch, das auch die Achseln bedeckt und an den Füßen krpče oder Bundschuhe¹. Die Männer kleiden sich noch einfacher. Sie tragen Sommer und Winter, Wochen- und Sonntags dieselbe Kleidung.

Am meisten fällt die Nahrung durch ihre Einfachheit auf. Sie ist geradezu mangelhaft und besteht in der Hauptsache aus Kartoffeln, Sauerkraut und etwas Milch. In den meisten Fällen kommen des Morgens in Milch oder Buttermilch eingebröckte Kartoffeln auf den Tisch, oder Milch und Kartoffeln getrennt. Zu Mittag giebt es Kartoffeln und Sauerkraut und abends in Krautwasser eingebröckte Kartoffeln². Der Slowake kennt nur drei Mahlzeiten, Vesper und zweites Frühstück sind ihm unbekannt. Sonntags werden in besseren Häusern auch Erbsen gekocht oder Speisen aus Gersten-, Heidemehl und Kukuruz bereitet. Fleischkost wird sehr selten und nur vom vermögenden Teile der Bevölkerung genossen³. Das Brot ist eine Art aus Gersten- und Hafermehl auf der Blut des eigenen Ofens gebackener Kuchen. Es führt den Namen Bagatschen oder Plazen und ist ebenfalls nur ein Sonntagessen⁴.

So fleißig, sparsam und ausdauernd der slowakische Bauer ist, so hat er doch auch einen großen Fehler, die Trunksucht. Von den slowakischen Edelleuten, als den Besitzern der Schenken, geduldet, und von den Juden, als Pächtern derselben, begünstigt, ist sie heute bei Frauen und Männern ganz allgemein. Safinek klagt in seiner ethnographischen Skizze über die Slowaken: „Je ärmer die Gegend, desto mehr Trunkenbolde. Es giebt mehr Dörfer ohne Kirche und Schule als ohne Branntweinbrennerei⁵.“ Wirklich kennen die Männer und Frauen, wenn sie in der Schenke beim palenka sitzen, im Trinken keine Grenzen. Der Wirt bringt sie nur schwer aus dem Hause. Um sie gegen 10 Uhr los zu sein, muß er um 9 Uhr

¹ Die Bundschuhe bestehen aus einem Stück starken Leders, das die Form eines Rechtecks hat. Der Slowake schneidet in dieses länglich runde oder viereckige Böcker und zieht Lederriemen hindurch. Dann tritt er mit dem Fuße auf das Leder und zieht es um seinen Fuß zusammen. Solche Schuhe heißen krpče.

² Der Jahreskonsum von Kartoffeln beträgt im Komitat Trentschin pro Kopf 211,5 kg. Es wird nur von Arva mit 217 kg pro Kopf der Bevölkerung übertroffen. Keleti, Ernährungsstatistik der Bevölkerung Ungarns S. 105.

³ Ebenda S. 55.

⁴ In Trentschin betrug der Jahreskonsum von Gersten- und Haferbrot pro Kopf 108,71 kg; an erster Stelle sind für Arva 142,46 kg und an dritter für Saros 79,14 kg angegeben. Keleti, Ernährungsstatistik S. 105.

⁵ v. Safinek, Die Slowaken S. 46. Die Lebensweise.

schon das Licht auslöfchen und jeden Einzelnen allmählich hinausz nötigen. Nach Saffinek scheint die ungarische Regierung den Bestrebungen eines Mäßigkeitsvereines keine Unterstützung haben zu teil werden lassen¹; heute kämpfen gegen dieses Laster nur die Ortsgeistlichen an. Sie predigen in der Kirche gegen das Trinken und nehmen den Leuten ein Gelübde ab, den Genuß von Branntwein oder überhaupt von Spirituosen auf Zeit oder für immer zu meiden. Die häufigste Frist ist das Jahr. Sie wird auch eingehalten; doch kaum ist sie vorüber, und der Pfarrer hat es nicht verstanden, das Gelübde vor dem Erlöschen erneuern zu lassen, so gönnt sich der Slovake zur Entschädigung einen Rausch, der dann auch gleich mehrere Tage dauert².

Der slovakische Bauer schätzt sich glücklich, wenn ihn seine Wirtschaft ernährt; die Mehrzahl aber hat nicht ihr Auskommen. Außer den Abwanderern muß noch eine große Anzahl anderer Bewohner Nebenbeschäftigungen nachgehen. Leute, die Wald genug besitzen, fertigen Schindeln und halten wohl auch einen Mann dazu. Die Besitzer von Pferden übernehmen Lohnfuhrn. Meist hat die Wirtschaft auch da noch nicht genug Arbeit für das Pferd, und der Eigentümer pflügt die Felder der übrigen Dorfbewohner gegen Lohn um. Andere, die ein Handwerk gelernt haben, betreiben im Nebenberufe die Leinweberei, Tischlerei, Töpferei, Wagnerei, das Schmieden und den Hausbau³. Die Ärmsten gehen als Tagelöhner in die Säge- und Tanninmühle, zum Holzfällen, machen Schindeln oder flößen die gefällten Stämme mitsamt den Schindeln die Risuczja und Waag hinab bis Komorn⁴. Größere Söhne und Töchter vermieten sich als Knechte und Mägde zu den Wohlhabenden im Dorfe; die Raben und

¹ v. Saffinek, Die Slovaken S. 47.

² In Trentschin entfällt nicht weniger als der vierte Teil der Auslagen für Nahrungsmittel auf den Branntwein. Es nimmt mit 34,06 l, die durchschnittlich auf eine Person kommen, die vierte Stelle unter den Komitaten ein. — Keleti, Ernährungstatistik S. 105.

³ Der Slovake lernt nur selten ein Handwerk. Die Schneider sind meist Tischler, die Schmiede stammen aus dem Polnischen.

⁴ Die Flößerei beschäftigt den Slovaken nur zeitweise. Sie ist beschwerlich und gefährlich; denn die Bäche sind ohne Ausnahme leicht, schwellen aber im Frühjahr bei Tauwetter oder nach starken Gewittergüssen in wenigen Stunden gewaltig an. Die Risuczja ist dann flößbar. Die Flößer stehen in Partien von 10—15 Mann mit Ästen und Stangen bewaffnet am Ufer und erwarten die kommende Flut. Im Nu ist das Floß aufs Wasser gebracht und eilt mit seinen Führern davon. Vergl. hierzu „Die Österreichisch-Ungarische Monarchie in Wort und Bild“ V 10, 296 f.; v. Saffinek, Die Slovaken. Der Handel S. 41. v. Mednyanský, Malerische Reize auf dem Waagflusse S. 6. 1826.

Mädchen hüten das Vieh der Nachbarn, und der Vater erhält dafür freie Weide für die Kuh.

Die Einnahmen aus den Nebenbeschäftigungen sind so gering, daß sie die meisten Slowaken nicht haben vor Verschuldung bewahren können. Freilich hat das Trinken und die verkehrte Wirtschaftsführung einen Anteil daran, daß das leichtsinnige Vorgehen so allgemein ist; einen andern Teil der Schuld aber trägt die übergroße Ausnützung durch den Juden.

Die Drahtbindergemeinden sind verhältnismäßig junge Gründungen. An ihrer Stelle standen vor 400 Jahren noch undurchdringliche Wälder. In der Gemeinde Štácza soll zuerst nach der Schlacht bei Mohacz (1526), in Turšovka im 17. Jahrhundert gerodet worden sein. Damals ließ die Herrschaft Bittse leibeigene Holzfäller aus südllicher gelegenen Gegenden in die nördlichen Urwälder einrücken¹. Diese thaten sich familienweise zusammen, verteilten das gewonnene Acker- und Weideland und errichteten inmitten desselben in den Thälern, auf den Abhängen und flachen Berggipfeln ihre Wohnungen. Den Mittelpunkt derselben bildet immer die Kirche mit einigen anderen Gebäuden. Von ihnen aus zerstreuen sich die Ansiedlungen bis zu 4 und 5 Stunden in die Runde.

Die kleinen Häuser liegen fast immer in der Mitte des Besitztums und schauen überall, in den Thälern und auf den Abhängen der Berge und Hügel, hinter dem Walde und zwischen den Feldern idyllisch hervor. Zu vielen von ihnen führt nur ein Fußpfad, da sie wegen des beschwerlichen und steilen Zugangs mit Fuhrwerk nicht zu erreichen sind. Am reinsten hat sich die ursprüngliche Ansiedlungsweise in Žakopce erhalten. Hier bilden den Mittelpunkt die Kirche, die Pfarre, die Schule, ein Jägerhaus und fünf kleine Wirtschaften. Man nennt diese Ansiedlungen in deutscher Sprache „Plätze“ und bezeichnet jeden derselben mit dem Namen der ersten Familie, wie Bogany, Repický u. a. m. Ihre Zahl wächst mit der Größe der Orte, Žakopce hat 70, Turšovka 105; jeder einzelne Platz kann wieder groß oder klein sein und umfaßt 3, 4 und 5, aber auch 20 und mehr Wirtschaften.

Die ersten Generationen hatten zu leben; doch die Bevölkerung vermehrte sich. Die drei Stuhlsrichterbezirke Štácza, Kísucza-Uhelji und Bittse gehören heute mit zu den volkreichsten Teilen des Königreichs. Nach einem Kartogramm kamen bei der letzten Volkszählung in Bittse und Kísucza-

¹ Die Österr.-Ung. Monarchie in Wort und Bild V, 10. Das Komitat Trentschin von Julius Lovczányi S. 296.

Uželji 60—70, in Esacza fogar 70—80 Seelen auf den Quadratkilometer¹. Soviel Leute aber kann der unfruchtbare Boden nicht ernähren. Dazu kommt noch, daß infolge der freien Teilbarkeit des Grundbesitzes die Wirtschaften immer kleiner geworden sind und daß der Verkehr zersetzend in sie eingegriffen hat. Aus der Haushaltung ist die Handmühle verschwunden; die alten Öfen kommen ab. Die Fertigung des Hausgeräts hat man ganz, die Herstellung der Kleidung nahezu aufgegeben. Da nur noch wenige Schafe gehalten und geringe Flächen mit Hanf und Flachs befäet werden, ist das Spinnen, Weben und Walken abgekommen. Die Frauen besorgen nur noch das Zuschneiden und Zusammennähen der Leinwand und des Halinatuches. Auch die Fertigung der Schuhe im Hauswerk ist größtenteils aufgegeben. Nur daran hält der slowakische Bauer noch fest, daß er seine Nahrung selbst baut. Aber ohgleich er sieht, daß sein Acker nicht genug trägt, denkt er doch nicht daran, intensiver zu wirtschaften, sondern kauft, wo sein Acker nicht reicht, lieber neue Parzellen hinzu. Er düngt nur nach jedem dreijährigen Umtrieb, in dem gewöhnlich Kartoffeln, Gerste und Hafer oder Klee einander folgen und benutzt, weil er das Stroh zum Füttern braucht, als Streu die von den stehenden Stämmen der Tannen und Fichten heruntergebrochenen und kleingehackten Äste. Der forstliche Betrieb ist unregelmäßig; der Nachwuchs der gefälltten Stämme bleibt der Natur überlassen. Am Ende schlägt der Bauer noch den zu Grunde gerichteten Rest seines Waldbestandes ab, um Ackerland zu gewinnen.

Der leichtsinnige Landkauf ist sein Ruin. Der Dorfsjude läßt die Kaufschulden hypothekariisch sicher stellen und verlangt wenigstens 8% Zinsen. Er weiß selbst viel zu genau, daß der Slowake das schreiende Mißverhältnis zwischen der hohen Verzinsung des Kapitals und dem geringen Ertrage des Grund und Bodens auf keine Weise auszugleichen vermag und läßt die Schulden mit Zins und Zinseszins bis zur reichlichen Hälfte des Wertes vom Gesamtbesitze des Bauern anwachsen. Dann verlangt er Geld, das Besitztum wird versteigert, er ersteht es selbst und macht nun mit anderen Bauern, an die er die so erworbenen Felder und Weiden weiter verkauft, dasselbe Geschäft noch einmal.

Aber auch auf andere Weise nützt der Jude den armen Slowaken aus. Als einer der wenigen Arbeitgeber am Orte ist er in der Lage, die Löhne für das Schindelmachen, die Fuhrn und Waldarbeiten soweit herabzudrücken, daß der Arbeiter und die Arbeiterin nicht auskommen können

¹ Ungarische Statistische Mitteilungen I S. 74*/75*. Das Komitat besaß eine durchschnittliche Bevölkerungsdichtigkeit von 56,01 auf den Quadratkilometer.

und manchmal noch Schulden hinterlassen, wenn die Arbeit aufhört. Eine Frau bekommt täglich 20, ein Mann 30—35 Kreuzer und die Kost; ohne dieselbe wird er mit 40—50 Kreuzern und einem Liter Branntwein abgefunden. Die Schindelmacher müssen zu Zweien vom frühen Morgen bis zum späten Abend arbeiten, wenn sie zusammen 1 Gulden 60—80 Kreuzer verdienen wollen; es ist der Lohn für 1000 Stück Schindeln. Als Holzhändler wissen die Juden den Leuten den Wald um ein Spottgeld abzuschwägen; als Gastwirte schenken sie Branntwein auf Kredit ein und schreiben, wenn die Gäste sinnlos betrunken sind, mit doppelter Kreide; als Dorfkrämer nehmen sie den Bauern die Eier- und Buttervorräte ab und setzen, da sie im Umkreise von mehreren Stunden die einzigen Aufkäufer sind, die Preise nach ihrem Belieben fest. Ihr Gewinn wird noch dadurch wesentlich erhöht, daß für die Waren nicht bares Geld gegeben wird, sondern Salz, Gemüse u. a. m. eingetauscht werden muß. Viele von ihnen sollen überdies noch für den Ankauf eine andere Wage als für den Verkauf benutzen¹. Als Bauernbankiers leihen sie auch bares Geld aus, fordern dann aber ein Stück Feld oder die Kuh als Pfand. Das Geschäft wird in der Weise gemacht, daß der Gläubiger den Wert der Kuh auf möglichst wenig, sagen wir 12 Gulden, festsetzt, diese Summe zahlt und gleichzeitig dem Slovaken sagt: „Du wirst das Tier noch einige Monate füttern, dann wollen wir es verkaufen.“ Sie lösen 20 Gulden, der Jude nimmt sich das geliehene Geld und teilt sich mit seinem Schuldner in den Mehrerlös. Viele Bauern sind mit der Zeit so verarmt, daß sie von vornherein den Juden bitten, ihnen eine Kuh oder einige Schafe zu kaufen. Dabei giebt es dann eine große Mannigfaltigkeit von Abmachungen, die um so größere Vorteile für die jüdischen Gläubiger bieten, je fester sie den Bauer in der Hand haben. In Zakopce hatten vor Jahren von 2 Juden der eine einmal 150, der andere 300 Kühe bei armen Leuten im Futter.

Die Juden werden auf diese Weise regelmäßig die reichsten Leute am Orte. In Stjaskov hat sich der erste vor ungefähr 70 Jahren niedergelassen. Nachdem er einige Jahre als kleiner Hausierer herumgezogen war, baute er sich ein Holzhäuschen und richtete einen Kramladen ein. Die Slovaken kauften und borgten. Wenn dann nach Jahren der Besitz verschuldet war, wurde den Schuldnern der Prozeß gemacht, und der Jude brachte hier und da ein Stück Acker, eine Parzelle Wald oder Weide und manchmal auch das Häuschen an sich. Von dem Gewinne ließ er ein schönes Ziegelhaus aufführen, erhielt die Schantgerechtigkeit und ruinierte

¹ Vgl. hierzu Bergner, Eine Fahrt durchs Land der Raftelbinder, S. 24 f.

nach und nach auch den slowakischen Wirt. Heute giebt es in Stžaskov drei jüdische Wirte. Ein Drahtbinder sagte mir: „Die armen Slowaken haben fast nichts zu essen und können ihren Kindern bei der Verheiratung sehr oft nichts mitgeben. Aber der Jude erwirbt, und mag die Gemeinde noch so arm sein, nach und nach soviel, daß jede seiner Töchter, und wenn es fünf sind, eine schöne Ausstattung und einige Tausend Gulden Mitgift erhalten kann.“

Die Ausbeutung gelingt dem Juden um so leichter, als unter den Slowaken trotz der 1848 erfolgten Aufhebung der Leibeigenschaft der geistige Halbshlummer, in den sie durch die Jahrhunderte langen Bedrückungen des Adels verfallen sind, noch anhält. Die Erwachsenen sind des Lesens und Schreibens unkundig, und die Jugend ist nur um ein geringes besser daran. Sie besucht zwar vom siebenten Jahre an die Schule, aber unregelmäßig und vielfach nur im Winter¹.

Die Slowaken fühlen sich unter der Herrschaft des Juden schwer gedrückt; sie hassen denselben, aber finden in ihrer Unwissenheit und geistigen Unbeholfenheit kein Mittel, sich zu befreien. Ja, sie brauchen ihn sogar ganz notwendig. Er schafft aus der Fremde herbei, was die Bevölkerung nötig hat und ist für alle Welt eine Art Vertrauensperson. Das Geld und die Briefe für die Frau werden an ihn adressiert; man bittet ihn um das Vorlesen derselben und läßt sich von ihm gegen ein Entgelt von 25 oder 30 Kreuzern die Antwort schreiben. Die Hauptsache aber bleibt, daß der Jude der Einzige ist, der den Slowaken Kredit gewährt. Die Frauen und Kinder müßten ohne ihn während der Zeit, welche die Väter in der Fremde zubringen, tatsächlich verhungern.

Seit ungefähr dreißig Jahren hat der Zudrang der Slowaken zu Nebenbeschäftigungen bedeutend zugenommen, und damit hat sich auch die Zahl der Drahtbinder beständig vermehrt. Im ganzen Komitate gingen 1890 in der Mitte des Winters, also zu einer Zeit, wo die Bau- und Feldarbeiten eingestellt und die Arbeiter größtenteils in die Heimat zurückgekehrt sind, gegen 32 900 Personen, die nach Trentschin zuständig waren, in der Fremde dem Broterwerbe nach. Diese Zahl entspricht ungefähr dem neunten Teil der Bevölkerung des Komitats. Ähnlich liegen die Verhältnisse nur noch in Urva und Neitra. Die Bevölkerungsbilanz ergab für diese drei Komitate folgende Passiva:

¹ Hunfalvy sagt in seiner Ethnographie Ungarns (deutsch von Schwicker S. 372 ff.): „Charakteristisch ist, daß der jüdische Wirt und Krämer sich am liebsten die slowakischen, ruthenischen und rumänischen Dörfer ausucht und hier am besten geißt.“

Tabelle 4. Bevölkerungsbilanz der Komitate Trentschin, Neitra und Arva¹.

Komitate	Es waren in die folgenden Abwanderungsgebiete mehr aus- bzw. abgewandert, als aus denselben eingewandert:						Prozente der anwesenden Bevölkerung
	Übrige Komitate	Budapest	Kroatien-Slavonien	Österreich	Ausland	Im ganzen ²	
Trentschin	6 255	3 709	2 142	6 585	4 265	24 956	9,61
Neitra	6 915	8 937	607	19 826	925	37 210	9,39
Arva	2 511	3 257	130	764	467	7 099	8,38
Zusammen	15 681	15 903	2 879	29 175	5 627	69 255	27,38

Im ganzen lebten von den heimischen Haushaltungen 4604 Personen im Auslande, unter ihnen 410 Frauen. Die 4194 Männer setzten sich in der Hauptsache aus Drahtbindern zusammen. Aus ihrer Abwanderung erklärt sich auch, daß Trentschin unter allen Komitaten den größten Frauenüberschuß aufweist. Auf 1000 Männer kamen nach den Ergebnissen der letzten Volkszählung nicht weniger als 1181 Frauen³.

IV. Die Bedeutung der slowakischen Drahtbinderei.

1. Für die Drahtbinder und ihre Heimat.

Wenn der Slowake daheim und in der Fremde auf Nebenarbeit ausgeht, so treibt ihn die stille Hoffnung, sich aus seiner elenden Lage herausarbeiten zu können. Am wenigsten gelingt das den Tagelöhnern. Sie müssen sogar beim Antritt der Arbeit und am Ende jeder Woche Nahrungsmittel als Lohnvorschuß nehmen, und da dieselben in der Regel mehr kosten, geraten sie von Woche zu Woche immer tiefer in die Schulden. Die Ernte- und Rübenarbeiterinnen, die Bau- und die Eisenbahnarbeiter und die Holzfäller können in den meisten Fällen mit ihren Ersparnissen wenigstens die Schulden tilgen, die ihre Angehörigen in ihrer Abwesenheit haben machen müssen. Der Drahtbinder ist der Einzige, der es weiter bringt. Er setzt

¹ Die Zahlen sind den Ungarischen Statistischen Mitteilungen N. Hg. 105* entnommen.

² Hier finden sich 3 andere Quersummen, 24 969, 37 237, 7 106. Es ist möglich, daß sich unter der Differenz solche Abwesende verbergen, von denen das Abwanderungsgebiet unbekannt ist.

³ Ungarische Statistische Mitteilungen N. Hg. I, 117.

durch die Geldsendungen seine Frau in den Stand, die Steuern zu zahlen und die Nahrungsmittel gegen bar zu kaufen. In vielen Fällen kann von dem Gelde außerdem noch im Frühjahr ein Bauer bezahlt werden, der das Feld pflügt, und zur Erntezeit eine Schnitterin. Freilich ist das nicht die beste Landwirtschaft, die durch Fremde besorgt werden muß. Bereits ist in Rovne infolge der Abwanderung die Zahl der Gespanne so zusammengeschmolzen, daß im Frühjahr Landleute aus dem Waagthale mit ihren Pferden heraufkommen müssen, um die Felder der Drahtbinder zu bestellen. Aber die letzteren stehen sich dabei weit besser, als wenn sie zu Hause blieben.

Was Meister und Gehilfen mitbringen, wird vielfach zur Begleichung der Zinsen für alte Schulden und zu Abzahlungen verwendet. Vielen gelingt es auch, den Geschwistern ihren Anteil am Hause herauszuzahlen und allmählich neue Parzellen Wald, Feld und Hutweide zu erwerben. Sie halten dann außer dem Schwein noch eine Kuh, lassen die Hütte wohnlich einrichten, Dielen legen, den alten Lehmosen einreißen und einen Herd mit Kamin setzen. Einzelne können von den Ersparnissen sogar ein Ziegelhaus errichten. Tüchtige Meister, die in ihrem Geschäfte vom Glück begünstigt waren, halten bis 4 und 5 Kühe oder 1 und 2 Pferde und erwerben soviel Land, daß sich eine geordnete Landwirtschaft lohnt. Ihre Häuser machen mit den Vorgärtchen von außen einen recht freundlichen Eindruck; aber auch das Innere zeigt Merkmale höherer Lebenshaltung. Um Raum zu gewinnen, hat man bisweilen Hausflur und Kammer zusammengelegt und mit einem Kochherde ausgestattet. Dieses Gefäß ist dann zugleich Küche und Wohnraum. Die Wohnstube aber ist als eine Art Puzstube eingerichtet, in der bei vermögenden Drahtbindern außer dem Bett, einem Tisch und einigen Stühlen auch ein sogenannter Berliner Ofen und ein Glasischrank steht. In letzterem bewahrt die Hausfrau die Porzellan- und Silbersachen auf, die ihr der Mann von seinen Reisen mitgebracht hat. Die Fenster haben nicht selten Vorhänge, und die Wände sind mit billigen Öldruckbildern geschmückt. Drahtbinder, die Rußland besuchen, besitzen gewöhnlich auch einen Samowar. Der reichste Meister soll bis 80 000 Gulden Vermögen haben; doch gelten schon Leute mit einem Besitze im Werte von 2000 bis 5000 Gulden als wohlhabend. Am besten stehen sich die Meister und Gehilfen, die nach Rußland gehen.

Man könnte darnach meinen, daß alles Streben des Drahtbinders in dem Gedanken zusammenträfe, als ordentlicher Bauer in der Heimat seine zweite Lebenshälfte zu verbringen. Aber man würde darin irren. Rechte Landwirte werden diese Leute nicht mehr, oder sie werden es doch nicht

ausschließlich. Gewöhnlich treten sie, sobald sie einiges Vermögen besitzen, in die Fußstapfen der Juden. Sie leihen Geld gegen hohe Zinsen aus, treiben die Schulden hartherzig ein und haben auch bei armen Leuten Mühe im Futter. Wenn irgend möglich, arbeiten sie daheim nicht mehr mit auf dem Felde, sondern halten sich dafür Leute.

Mit der Aufbesserung seiner wirtschaftlichen Verhältnisse erlangt der Drahtbinder in der Regel auch eine höhere sociale Stellung, als sie der einfache Kleinbauer einnimmt. Er verlangt in seinem Hause eine gewisse Sauberkeit und ist imstande, seine Frau zu prügeln, wenn er bei der Rückkehr aus der Fremde nicht alles in Ordnung findet. Er legt die Landestracht ab und geht nicht anders als im weichen Filzhute und langschäftigen Stiefeln aus. Seiner Frau bringt er ein seidenes Kopftuch, Knöpfstiefeln, Damast für einen Überrock, einen goldenen Ring oder gar eine goldene Kette mit und ist stolz, wenn sie am Sonntag beim Kirchgang anderen Frauen gegenüber etwas Besonderes besitzt. Er gönnt sich und seiner Familie eine bessere Kost. Allerdings sitzt auch mancher den größten Teil des Tages in der Schenke, erzählt von seinen Reisen und trinkt dabei, aber nicht Branntwein, sondern Bier und Wein. Die Bauern staunen und schmeicheln dem gescheiten Nachbarn und Bekannten, der sich davon so wohlthuend berührt fühlt, daß er in der unsinnigsten Weise Branntwein zum Besten giebt. Früher sollen die Meister viel mehr haben draußgehen lassen als heute. Man erzählte mir, daß Drahtbinder den Gästen den Wein in die Stiefel geschüttet hätten, wenn sie nicht mehr trinken konnten.

Die Drahtbinder überragen im allgemeinen die übrigen Dorigenossen an Intelligenz und Erfahrung. Das Wanderleben hat sie gewitzigt, selbständig und selbstbewußt gemacht. Sie treten den Übergriffen der Beamten entgegen, fordern auch ihre Landsleute zum Widerstand auf und schildern mit einiger Übertreibung, welche Freiheit der Bewegung und Gesinnung man ihnen in der Fremde erlaubt. „Hier sind wir Vieh, dort Menschen,“ lautet sehr oft ihre Klage. Infolge ihrer freieren Ansichten erfreuen sie sich bei den Honoratioren der Gemeinden in den meisten Fällen nicht besonderer Beliebtheit. Dem Juden wird durch ihre Reden manches Geschäft verdorben, und der Beamte wird aus seiner behaglichen Ruhe aufgestört. Am lauteften pflegen diejenigen zu schreien, welche einmal in Amerika gewesen sind.

So sehr sich der Drahtbinder in der Fremde ändert, hält er doch an einem Charakterzuge seiner Landsleute fest. Er bleibt überall ebenso fromm und abergläubisch, wie er in der Heimat war. Nur mit voller Kiste und vollen Taschen meint er aus der Hütte weggehen zu dürfen, da er sonst nicht mit vollem Beutel heimkehren kann. Vorher nimmt er noch vom

Pfarrer, Notar, Lehrer und einigen Bekannten Abschied und erwartet, daß jeder ihm einige Kreuzer in den Hut wirft. Sie sind „Glücksgeld“, werden sorgsam aufgehoben und bei der Rückkehr mit Zins und Zinseszins in Gestalt eines kleinen Geschenks wiedererstattet. Verweigert ihm aber jemand das „Glücksgeld“, so ist er höchst betrübt, weil er nun im nächsten Jahre nichts verdienen wird. Es soll auch vorkommen, daß er bei der Abreise wieder umkehrt, wenn ihm auf dem Dorfswege eine unliebame Person begegnet. Beim Beginn des Handels muß er nach seiner Meinung gerade vor der ersten Thür, an die er anklopft, etwas verkaufen, wenn er nicht immer abgewiesen sein will, und giebt deshalb das erste Stück seiner Ware so billig hin, als es der Käufer eben haben will¹.

Die Beschäftigung mit der Drahtbinderei übt aber nicht nur auf den einzelnen Slovaken einen wohlthätigen Einfluß aus, sondern wirkt auch auf die wirtschaftlichen Verhältnisse der Gemeinden zurück. Infolge der starken Abwanderung erhalten die zurückbleibenden Tagelöhner und Tagelöhnerinnen leichter und schneller Arbeit und etwas höhere Löhne, und die namhaften Geldsendungen aus der Fremde schützen den Grund und Boden der Heimat vor Entwertung. Unerwartete Schicksalsschläge treffen die arme Bevölkerung nicht mehr so hart, wie früher, und die Steuerkraft der Gemeinden nimmt allmählich zu. Die aus dem slowakischen Hausierhandel überhaupt nach Oberungarn fließenden Gelder hat man auf 12 Millionen Gulden jährlich geschätzt. Für die einzelnen Drahtbindergemeinden sind ähnliche Schätzungen ausgeschlossen. Genau ermitteln konnte ich nur, daß in Bisjoka mit der Post jährlich gegen 20 000 Gulden allein von Drahtbindern aus Amerika eintreffen. In Kovne soll der Betrag dieser Geldsendungen vor einigen Jahren einmal auf gegen 180 000 fl. jährlich berechnet worden sein. Kovne und Dhlepole, die Hauptorte der Kastelbinder, gelten als die reichsten Gemeinden des Komitats².

Die Drahtbinder sind sich ihrer großen Bedeutung wohl bewußt, fühlen sich durch die Achtung, mit der man ihnen daheim begegnet, sehr gehoben und hängen mit inniger Liebe an ihrer Heimat. Es sind seltene Ausnahmen, daß sie im Auslande ihren bleibenden Wohnsitz nehmen. Sie geben nur sehr schwer ihre heimischen Sitten auf, sprechen untereinander nie anders als in ihrer Muttersprache und rechnen stets in Gulden und Kreuzern miteinander ab.. Mit ihren Angehörigen unterhalten sie einen lebhaften Brief-

¹ Vergl. die Österreichisch-Ungarische Monarchie in Wort und Bild V, 13 S. 415 f.

² Die Österr.-Ung. Monarchie V, 10. Julius Lovcsányi, Das Komitat Trentschin, S. 305 f.

wechsel und wenn sie heiraten wollen, wählen sie ein Mädchen aus ihren Dörfern. Ihr heißester Wunsch ist es, die alten Tage in gesicherter Existenz daheim zu verbringen¹.

Einige Drahtbinder bleiben schon in ihren mittleren Mannesjahren zu Hause, erwerben einige Stücke Feld, eine Mühle oder ein Gasthaus, halten aber gleichzeitig noch an der Drahtbinderei fest. Von solchen Betrieben bestehen 2 in Olchepole und je einer in Gfacza, Kovne, Kotescho und Strazzo bei Sillein. Die Kovneer und Gfaczaer Meister arbeiteten im Sommer 1898 mit je 2, der zu Kotescho mit 8 und der Strazzoer mit 30 Gehilfen. Einer der Olchepoler Meister hatte, als der Verfasser ihn besuchte, nur einen Lehrlingen; er soll aber im Winter gegen 10 Drahtbinder einstellen. Auf den Lagerräumen dieser Betriebe sind Kisten mit zierlichen Strickkörbchen, Schlüsselhalter mit grüner Gaze, kleine Puppenwagen, Bier- und Fruchtkörbe, Handtuchhalter, Theesiebe u. a. m. aufgestapelt, die an Hausierer oder Kaufleute in Budapest, Preßburg und Wien versendet werden. Den brieflichen Verkehr mit diesen Leuten oder den Lieferanten des Rohstoffs besorgt, soweit der Drahtbinder nicht schreiben kann, irgend einer der jüdischen Kaufleute im Dorfe. Diese Betriebsweise der Drahtbinderei war früher bedeutender als jetzt. 1883 gab es in Kovne 3 Meister, die Drahtwaren herstellten, und noch andere, die Blechwaren erzeugten; heute besteht dort nur noch ein Betrieb².

Die österreichisch-ungarische Regierung hat durch die Hausiergesetzgebung vom 4. September 1852 der großen Bedeutung, welche die Drahtbinderei nicht allein für die Drahtbindergemeinden, sondern auch das ganze Komitat hat, Rechnung getragen. Nach ihr gehören die slowakischen Drahtbinder aus Trentschin mit den Leinwandhändlern aus Urva, den Händlern mit Seiden-, Baumwollen- und anderen Waren aus dem Sohler Komitate, den Bewohnern von St. Peter u. s. w. zu den sogenannten begünstigten

¹ Vappkoff sagt in seiner Schrift *L'esclavage au centre de l'Europe* S. 14: „Mais le désir de revoir les bords du Vaghe, qu'il ne peut oublier, le fait retourner chez lui aussitôt, qu'il a amassé quelque argent et quand il vieillit il ne cherche plus son gain à l'étranger et finit ses jours dans son pays où son corps épuisé trouve le dernier repos.“ Von der Liebe der Drahtbinder zu ihrer Heimat giebt auch folgendes Drahtbinderlied Zeugnis:

„Drahtbinder, Drahtbinder, wilden Gänßen gleiche,
 Immer müßt ihr wandern durch die weiten Reiche,
 Unterm Kopf den Ranzen, 'nen Sack auf den Füßen,
 Träumt ihr doch immer von dem Heim, dem süßen.“

Österr.-Ung. Monarchie V, 13 S. 415.

² Vergl. Bergner, Eine Fahrt durchs Land der Raffelbinder, S. 60.
 Schriften LXXIX. — Hausiergewerbe III. 18

Hausierern, die anstatt mit dem 30. schon mit dem vollendeten 24. Lebensjahre zum Hausieren zugelassen werden, ihre Hausierbewilligung gleich für das ganze Reich mit Einschluß aller sonst ausgeschlossenen Orte erhalten und bezüglich ihrer Begleiter nicht an die Bestimmungen des § 15 gebunden sind, nach dem nur diejenige Person Gehilfe eines Hausierers sein kann, die alle die Eigenschaften für sich ausweist, welche die Gesetzgebung für den Hausierhandel überhaupt vorgeschrieben hat¹.

Diese Vergünstigungen haben für Österreich eine wahre Drahtbinderplage zur Folge. In der Stadt Reichenberg und ihrer Umgebung hielten sich im Jahre 1896 nicht weniger als gegen 100 Drahtbinder und Drahtwarenhändler auf, die noch dazu mehr Bettler als Hausierer waren². Ähnliche Klagen werden auch in der Hausierarbeit aus Steiermark³ und den Berichten der Prager⁴ und der niederösterreichischen Handelskammer⁵ laut. In Niederösterreich soll nach den Auskünften der Drahtbinder das Geschäft zum Teil wie in Sachsen betrieben werden; einige geschickte Leute arbeiten während der Saison auch nur als Baupengler und reisen im Winter nach Hause; die meisten aber sind noch die alten Wandergewerbetreibenden in der Weise, wie sie von Anfang an aufgetreten sind.

Als solche tragen sie wie in der Heimat die enganliegenden, schmutzigen Halinahosen, die unten von den Riemen der Bundschuhe zusammengehalten werden. Das grobleinene Hemd, das die ganze weite Reise aushalten muß, ist zum Schutze gegen Ungeziefer mit Fett getränkt. Als Mantel, Decke und einziges Kleidungsstück, welches den Oberkörper schützt, dient im Sommer wie im Winter die grobwoollene Bunda, die über die Schultern geworfen wird und deren einer Armel unten zugenäht ist. Er bildet so einen Sack, in dem sich allerlei Kleinigkeiten aufbewahren lassen. Das wenige Werkzeug, wie Hammer, Schere und Bohrer, wird in einer ledernen, mit Messingknöpfen benähten Tasche mitgeführt. Einige Rollen Draht, die auf der Achsel getragen werden, ein paar fertige Mäusefallen und Pfeifenräumer vollenden die Ausrüstung⁶.

Kommen diese Drahtbinder in einen Ort, so lassen sie ihr „Dratowat“ erschallen⁷, flicken Siebe und Gitter, umstricken Töpfe und arbeiten geschickt

¹ Vergl. T h a a, Der Hausierhandel in Österreich (Wien 1884). § 17 des Gesetzes und a. a. O.

² Schriften d. B. f. Socialpolitik LXXXII, 187.

³ Ebenda LXXXII, 49.

⁴ Jahrgang 1896, 115.

⁵ Jahrgang 1886, 120; 1889, 126 f.; 1892, 132.

⁶ Andree, Tschechische Gänge S. 218 ff.

⁷ Schriften des B. f. Socialpolitik LXXX, 237. Trieste.

kleine Ketten aus Draht. Der platte Boden vor dem Hause ist ihre Werkstatt; bei ungünstigem Wetter kann man sie auch im Hause auf der Treppe oder in der Scheune arbeiten sehen. Ihr Lohn sind einige Kreuzer, zu denen sie sich noch ein Stück Brot und etwas Speck oder Mehl ausbitten. Die Geschicktesten unter ihnen führen auch Töpfe, Reibeisen, Schaufeln und Blech mit, setzen in Blechtöpfe neue Böden ein und löten wie der Klempner. Ihr Blechgeschirr fertigen sie unter freiem Himmel an den Straßen oder im Walde, wo Baumstämme oder Steine bequeme Sitze oder Arbeitstische darbieten. Sie nächtigen nie in der Schenke, sondern lagern sich in warmen Sommernächten zu Zweien oder Dreien in Waldungen und kochen auch dort ihr Abendessen. Wenn aber die Witterung sie zwingt, ein schützendes Obdach aufzusuchen, so sprechen sie beim Bauern vor. Im Sommer weist er ihnen im Stalle oder in der Scheune ein Plätzchen an; im Winter erlaubt er, daß sie sich in der Stube auf einem Bund Stroh ausstrecken. Als Gegenleistung für die gewährte Gastfreundschaft stricken ihm die Slowaken am Morgen die herbeigebrachten Töpfe und Pfannen umsonst ein oder thun Handreichungen in der Landwirtschaft¹. Haben sie nach 1 bis 2 Jahren 50, oder, wenn es hochkommt, 100 Gulden beisammen, dann kehren sie in denselben Kleidern und demselben Hemde zurück, und nur an Stelle der Bundschuhe sind erbettelte Stiefeln getreten, als einziger Beweis, daß sie in der Fremde gewesen.

Die Abwanderung der Drahtbinder hat natürlich neben den Vorteilen auch Nachteile für die Heimat. Sie entzieht vor allem der Landwirtschaft Arbeitskräfte. Wohlhabende Bauern klagen, daß sie keine oder nur selten fleißige und treue Knechte erhalten. Gewöhnlich sind dieselben verdorben und laufen ohne Kündigung davon, wenn ein Drahtbinder sie anwirbt. Die zurückgelassenen Frauen halten ihren Männern nicht immer die eheliche Treue. Ferner giebt es unter den Drahtbindern auch Leute, die in der Fremde verkommen und ihre Familien den Gemeinden zur Last fallen lassen. Von Anfang an stark verschuldet, bringen sie trotz größter Sparsamkeit kaum die Zinsen zusammen, versinken nach Jahren in dumpfe Verzweiflung, bleiben in der Fremde, ergeben sich dem Trunke und sterben am Ende völlig verarmt in einem öffentlichen Krankenhause an Lungen- und Magenkrankheiten.

Welche Veranlassung die Bewohner der Westbesiden gehabt haben, gerade die Drahtbinderei als Nebenerwerb zu ergreifen, konnte nicht aufgeklärt werden. Man erzählt sich darüber eine wenig glaubwürdige Ge-

¹ Schriften d. V. f. Socialpolitik LXXXII. Ungarische Hausierer S. 147.

schichte: Ein armer Slovake, der betteln ging, sprach einst auch eine Frau um eine Gabe an. Diese aber reichte ihm anstatt eines Geschenkes eine in zwei Hälften zerbrochene Schlüssel hin mit dem Bemerken, er solle zuerst die Schlüssel flicken. Der Slovake wußte sich jedoch zu helfen. Er löste den Draht, der seine Halinahosen an den Knöcheln zusammenhielt, bohrte mit dem Messer vier Löcher in die Scherben und band sie mit dem Drahte zusammen. Seinem Beispiel sollen andere Slovaken gefolgt sein, die in der neuen Kunst bald Fortschritte machten.

2. Für die Hausiergebiete.

Für die Länder, nach denen sich die Abwanderung richtet, ist die Bedeutung der slowakischen Drahtbinderei im allgemeinen gering; ja es giebt solche, die an dem Gewerbebetrieb der Slovaken überhaupt kein Interesse haben. Gern gesehen sind sie eigentlich nur noch in manchen Teilen Amerikas, Rußlands und der Balkanländer, wo die Bevölkerung weit zerstreut wohnt und infolge der zurückgebliebenen wirtschaftlichen Arbeitsteilung und der geringen Entwicklung des stehenden Gewerbes auf den Hausierer angewiesen ist. Im asiatischen Rußland machen sie so gute Geschäfte, daß sie mit Pferd und Wagen hausieren und auch noch Begleiter halten können. Sie sind Händler, die ihre Waren von Slovaken aus Petersburg und Tiflis beziehen und in Tobolsk und Omsk feste Niederlassungen gegründet haben. Vor ungefähr 20 Jahren fertigten sie noch alles selbst, zogen von Ort zu Ort und hielten sich nur dann einmal wochenlang in einer Stadt auf, wenn die Vorräte ergänzt werden mußten.

Im europäischen Rußland gestaltet sich die Drahtbinderei dem obengeschilderten Landhausierbetriebe ähnlich; nur werden von den Meistern auch Waren auf Bestellung angefertigt und im großen abgegeben, und die Hausierer bieten nicht nur Waren, sondern auch Leistungen an. Die Technik ist infolge der geringen Konkurrenz der Blech- und Drahtwarenfabriken so weit vorgeschritten, daß die Drahtbinder Badewannen und Samowars ebenso tabellos wie die Fabriken herstellen und in Petersburg sogar einige Sachen haben erfinden können, auf die sie Patente erhielten. Sie werden auf den Gewerbescheinen Galanterie- und Wauspengler genannt und haben ihre besonderen Geschäftskarten. Auf einer derselben empfehlen zwei Teilnehmer ihren Betrieb als Werkstatt verschiedener Draht- und Blechwaren, in dem auch Bestellungen angenommen und Reparaturen einschließlich des Verzinnens zu angemessenen Preisen ausgeführt werden. Solche Meister nehmen und geben Kredit. Ihre Werkzeuge und Maschinen kosten bis 1000 Rubel, und die Vorräte erreichen zuweilen den Betrag von 3000 bis

4000 Gulden. Die größten Drahtbindereien sollen Tiflis, Moskau, Odessa, Batu, Warschau, Kiew und Petersburg haben. In den Petersburger Betrieben werden 12—18, in einem Moskauer gegen 50 und in Tiflis bis zu 60 Leuten beschäftigt.

Zu einer ähnlichen Bedeutung sollen sich auch die Drahtbinder in Rio de Janeiro aufgeschwungen haben. In den nordamerikanischen Städten spielen sie keine Rolle mehr. Die Meister halten wohl noch fünf oder sechs Leute, müssen aber aus der Heimat des öftern jungen Nachwuchs nachkommen lassen, da die älteren wegen des geringen Lohnes der Drahtbinderei den Rücken kehren und sich lohnenderen Beschäftigungen, im besondern der Bergwerksarbeit, zuwenden. Nicht besser liegen die Verhältnisse in der Schweiz, Frankreich, Belgien, Holland und Dänemark. In der Schweiz sind viele Drahtbinder vom Blech- und Drahtwarenhandel zum Verkauf feiner Bürstenwaren und Reçessaires übergegangen.

Die Länder des Deutschen Reichs und im besondern das Königreich Sachsen bedürfen ihrer ebenfalls nicht. Aus dem dünnbevölkerten und verkehrsarmen nordöstlichen Teil des letztern mit größtenteils wendischer Bevölkerung, die den Drahtbindern sprachlich nahe steht, wird dem Verfasser geschrieben: „Die Slowaken kommen nur noch selten in unsere Gegend. Sie sind vollständig überflüssig. Wir in Reschwig haben einen tüchtigen Klempler am Orte, bei dem alle Wirtschaftsgegenstände zu erhalten sind und der Schäden an Blech- und Eisenwaren ausbessert. Dieselben Verhältnisse bestehen in Königswartha. Außerdem handelt ein hiesiger Kaufman mit Emaillegeschirr, das sehr gekauft wird. In Reschwig ist auch noch ein Schleifer, der weit und breit in der Gegend mit Kochgeschirr umherzieht. In die Miltel-, Klizer und Guttauer Gegend kommt alljährlich ein Eisen- und Blechwarenhändler aus Niesky und verkauft vom Wagen herab dieselben Sachen.“

Und doch haben es auch in Sachsen vereinzelt auf dem Lande Drahtbinder verstanden, eine gewisse lokale Bedeutung zu erlangen. Es sind diejenigen, die schon seit zehn und mehr Jahren in ein und demselben kleinen Dorfe wohnen, das keinen Klempler hat. Anfangs haben ihnen die Bauern nur alte Töpfe und Ölkannen zum Flicken und Löten gebracht, die der Stadtklempler nicht mehr repariert hätte; dann aber ist das Vertrauen zu ihnen allmählich gewachsen. Sie sind bei der Bauernfrau auch einmal etwas Neues los geworden, und heute bestellt man bei ihnen Milchkübel, Wasserkannen und auch Bauarbeiten. Davon können sie aber nicht leben; der Hausierhandel bleibt immer noch die Hauptsache. In der Großstadt

sieht man die Drahtbinder wegen ihres zudringlichen Bettelns geradezu nur mit Widerwillen. Viele Leute werfen die Thür zu, sobald sie ihrer ansichtig werden, andere machen ihnen Vorwürfe, daß sie ihre Kräfte nicht besser anwenden, und dritte geben ihnen, um sie los zu sein, ein paar Pfennige. Wer ihnen aber etwas abkauft, der thut es aus Mitleid mit der Beruhigung, daß der Gegenstand am Ende doch gebraucht werden kann. —

Immerhin ist auch im Königreich Sachsen früher ein Bedürfnis nach ihrer Arbeit vorhanden gewesen; das Hausieren freilich war ihnen verboten. Die offizielle Interpretation einer sächsischen Ministerialverordnung vom 6. April 1841 an die Kreisdirection Bautzen erkennt ausdrücklich an, daß das Umstricken von Töpfen durch Ausländer in Ermangelung hierzu befähigter Inländer zur Bequemlichkeit der Bewohner des flachen Landes erlaubt worden sei¹. Die Drahtbinder haben aber trotz des Verbotes weiter hausiert. Der Trupp, welcher Leipzig besuchte, zog aus dem Anhaltischen nach dem Thüringischen, von da nach Sachsen und Brandenburg, um schließlich wieder an den Ausgangspunkt der Wanderung zurückzukehren. Hausierte man in Leipzig, so wurde in dem alten Saale des Gasthofs zu Kleinzschocher geherbergt. In ihrem Äußeren und dem Geschäftsbetriebe glichen diese Drahtbinder den obenerwähnten Wandergewerbetreibenden. Die älteren Leute hatten jeder einen Knaben bei sich. Abends kehrten sie in das Quartier zurück, lieferten die Tageseinnahme ab und fertigten dann Pfeifenräumer, Plättfüße, Fallen u. s. w. Diese Betriebsweise erhielt sich bis weit in die sechziger Jahre².

Von dieser Zeit an macht die Drahtbinderei eine vollständige Umwandlung durch, die zugleich eine Verschlechterung ihrer Lage bedeutet. Sie verliert infolge von Bedarfsverschiebungen und dem Aufkommen neuer konkurrierender Produkte einen großen Teil ihres Arbeitsgebietes und geht zum Handel mit fertiggekauften Waren über. Zunächst kam man von der Schwarzblech- zur Weißblechverarbeitung; dann fiel das Einstricken der

¹ Funke, Polizeiordnungen IV, 306.

² Mit welchem Jahre die Drahtbinder nach Sachsen gekommen sind, bleibt ungewiß. In den Akten werden sie nur einmal im Jahre 1828 in einem Schreiben des Polizeiamts der Stadt Leipzig zusammen mit den Krainer Wegsteinhändlern als Leute erwähnt, die die hiesigen Lande belästigen und mit der Zeit wohl auch die Sicherheit gefährden könnten. Sie wenden sich, wenn sie krank werden, vom Dorfe nach der Stadt und fallen dann dem Jakobshospital zur Last. Hauptstaatsarchiv zu Dresden Loc. 11 178 Bl. 223/24.

Töpfe und Pfannen weg¹. Erstens wurde das Konservieren des irdenen Geschirres durch einen Drahtüberzug unnötig infolge Einführung von Öfen, in denen nicht mehr am Feuer gekocht wurde; und zweitens lohnte es sich nicht mehr. Das irdene Geschirr wurde billiger; man warf das schadhafte weg und kaufte neues oder gußeisernes, das besser aussah und sich leichter reinigen ließ. Auch die Reparatur der Blechwaren, auf dem Lande neben dem Einstricken die einträglichste Arbeit, ging dem Drahtbinder verloren und wurde von den Dorfklempnern übernommen, die sich seit Einföhrung der Gewerbefreiheit überall niederließen und dadurch bedeutend im Vorteile waren, daß sie bei der stehenden Betriebsweise von den Landleuten jederzeit erreicht werden konnten, während man auf den Slowaken wochenlang warten mußte. Pfeisenbürsten und Pfeisenräumer kamen in Wegfall, weil man an Stelle der Pfeise mehr und mehr Cigarren rauchte. Die Herstellung von Stürzen, Gittern und Schaufeln rissen die Draht- und Blechfabriken an sich, die so billig produzierten, daß sie die Wiederverkäufer in den Stand setzten, die Slowaken zu unterbieten. Von den übrigen Produkten, welche den Drahtbindern blieben, wurden von Jahr zu Jahr weniger abgesetzt. In neuerer Zeit zieht die Hausfrau den Blechwaren das emaillierte Geschirr vor, das ein schöneres Aussehen hat und nicht geſcheuert werden muß.

Die Drahtbinder versuchten den Rückgang ihrer Betriebe aufzuhalten, indem sie der veränderten Geschmacksrichtung Rechnung trugen und sich die neuen und einen Teil der früher selbstgefertigten Artikel als Handelsware zulegten. Die Blechwaren eignen sich ja an und für sich als Artikel unregelmäßigen Bedarfs immer noch zum Hausiervertrieb. Dennoch waren die Bemühungen der Slowaken erfolglos; denn auch zahlreiche heimische Blechwarenhausierer kamen auf, und die stehenden Handelsbetriebe hatten bis tief in das Land hinein nicht weniger schnell die neuen Produkte unter ihre Handelsartikel aufgenommen. Dem einheimischen Hausierhandel mit Blechwaren konnte auf statistischem Wege weiter nachgegangen werden. Für die Jahre 1883—1888 lassen sich im Königreich Sachsen nach der von der Handelskammer Dresden bearbeiteten Statistik des Gewerbebetriebs im Umherziehen folgende Zahlen sächsischer und anderer deutscher Hausierer mit Blech-, Draht- und Klempnerwaren und Wirtschaftsgegenständen aus Metall nachweisen²:

¹ Ganz ist diese Arbeit auch heute noch nicht ausgestorben, wird aber nur von Krüppeln und dem Trunte ergebenden Männern ausgeführt.

² Vergl. S. 35—45 unter der Gruppe Metallwaren die Buchstaben f und g.

Jahr	Sächsishe	Untertbanen		Häufierer überhaupt
	Untertbanen	anderer	Bundesstaaten	
1883	204	11		215
1884	225	7		232
1885	220	21		241
1886	261	4		265
1887	246	14		260
1888	272	10		282

Für die Jahre 1892—1896 hat sich der Verfasser auf eine Zusammenstellung derjenigen Häufierer und Häufiererinnen beschränkt, die im Königreich Sachsen mit verzinntem und emailliertem Blechgeschirr und Drahtwaren handelten¹. Es gab:

Jahr	Darunter								
	Häufierende Personen			sächsische Untertbanen			Untertbanen anderer Bundesstaaten		
	M.	W.	Zuf.	M.	W.	Zuf.	M.	W.	Zuf.
1892	56	25	81	53	25	78	3	—	3
1893	70	35	105	67	34	101	3	1	4
1894	87	38	125	85	36	121	2	2	4
1895	77	30	107	71	27	98	6	3	9
1896	76	55	131	72	51	123	4	4	8

Die sächsischen Untertbanen wohnen hauptsächlich in der Kreishauptmannschaft Zwickau und stammen aus den erzgebirgischen Orten Bernsbach, Lauter, Schönheide, Grünhainichen, Oberjachsenfeld u. a. m. Die übrigen Kreishauptmannschaften haben nur wenige Blechwarenhäufierer. Folgende Zahlen sollen als Beispiel hierfür dienen¹:

Jahr	Kreishauptmannschaft Zwickau				Die übrigen 3 Kreishauptmannschaften			
	Orte mit Blechwarenhäufierern	Häufierer			Orte mit Blechwarenhäufierern	Häufierer		
		M.	Fr.	Zuf.		M.	Fr.	Zuf.
1892	21	41	20	61	14	12	5	17
1893	26	46	30	76	22	21	4	25
1894	32	66	28	94	25	19	8	27
1895	28	50	22	72	25	21	5	26
1896	27	43	41	84	33	29	10	39

Diese Häufierer sind größtenteils arme Leute; den erzgebirgischen wurden ihrer Armut wegen schon vor 150 Jahren besondere Privilegien verliehen. Zum erstenmale wird ihrer 1754², ein zweites Mal 1772 in

¹ Das Material lieferten die Wandergewerbecheinregister der 4 Kreishauptmannschaften, die im Königl. Sächs. Finanzministerium zu Dresden aufbewahrt werden.

² Funke, Polizeigesetze und -Ordnungen des Königreichs Sachsen IV, 315.

einer Beschwerde der Klempnerinnung zu Dresden Erwähnung gethan¹. Für 1778 ist nachgewiesen, daß die Schönhaider mit Blechwaren bis nach dem Neuburgischen gehen²; 1785 verkaufen sie in Würzburg auf der Messe³, 1800 in Wien, und Römers Statistik von Sachsen aus dem Jahre 1803 berichtet, daß sie auch bis in die Rheingegend und die vor-maligen polnischen Lande wanderten.

Natürlich zogen sich die slowakischen Drahtbinder früh die Feindschaft der ansässigen Klempner zu. Diese litten unter der Konkurrenz der Blechwarenfabriken viel mehr als unter dem Hausierhandel der Slowaken, bekämpften aber nur den letzteren, da durch die Gesetzgebung gegen die Großindustrie doch nicht vorgegangen werden konnte. 1880 petitionierte der Verband deutscher Blecharbeiter in dieser Angelegenheit an den Reichskanzler⁴. Die Eingabe hatte aber keinen Erfolg. Sie war hauptsächlich veranlaßt durch Meister auf dem Lande, die erst im Begriffe waren, sich eine Existenz zu erringen. Sie sind es auch, die heute noch am meisten klagen; im Königreich Sachsen gehören zu ihnen die Meister aus der Umgebung jener Orte an der sächsisch-böhmischen Grenze, in denen es die Drahtbinder zu einer gewissen lokalen Bedeutung gebracht haben. 1894 suchte die Klempnerinnung zu Zittau sogar ein gemeinsames Vorgehen der sächsischen Gewerbekammern gegen den Hausierhandel der Slowaken anzuregen⁵. Es ist aber unterblieben, weil die Gewerbekammer Zittau der Ansicht war, daß erst nach Abänderung der Gewerbeordnung und des deutsch-österreichischen Handels- und Zollvertrags abgeholfen werden könnte. Noch aus den Jahren 1896 und 1897 liegen Klagen in den Berichten der Handels- und Gewerbekammer Zittau über den Hausierhandel der Drahtbinder vor, der immer noch nicht abgenommen habe und nach wie vor unangenehm empfunden werde.

Die Meister der Großstädte empfinden die Konkurrenz der Slowaken schon seit Jahren überhaupt nicht mehr. Sie haben den Schwerpunkt ihrer Berufsarbeit von der Verfertigung der Haus- und Küchengeräte in die

¹ Hauptstaatsarchiv zu Dresden Loc. 11 109, Acta, die von der Klempnerinnung zu Dresden wider den Handel der unzüftigen Erzgebürgl. Klempner-Waren-Händler in und außer Jahrmachtszeiten geführte Beschwerde betr., 1772—73.

² Ebenda. Loc. 11 115. Acta, die Erschwerung des Blech- und Eisenwarenhandels in den Pfalz-Neuburgischen Landen betreffend, 1778.

³ Ebenda. Loc. 5309. Der Handel mit Blechwaren im Auslande und die diesfalligen Anordnungen in den Würzburg-Bayrischen und anderen Landen. A. o.: 1785.

⁴ Jahresbericht der Gewerbekammer zu Leipzig 1880, S. 53 ff.

⁵ Jahresbericht der Handels- und Gewerbekammer Zittau 1894, I S. 120 f.

Bauklempnerei, Wasser- und Gasleitungsarbeiten verlegt. Für ihre Geschäftslage giebt nur noch die Bauhätigkeit den Ausschlag. Das ist die Ansicht der Leipziger und Berliner Klempner und auch des Verbandsvorsitzenden der Flaschnermeister Württembergs. Er schreibt unter anderem in seiner freundlichen Auskunft: „Hierbei möchte ich anführen, daß der Hausierhandel in genannter Branche (Slovaken) für Stuttgart und seine Umgebung nicht bedeutend, ja gegenüber früher verschwindend klein geworden ist.“

Die Umwandlung der slowakischen Drahtbinderei und die Verschlechterung ihrer Lage beruht aber nicht nur auf wirtschaftlichen Ursachen, sondern auch auf Maßnahmen der deutschen Gewerbegesetzgebung. Ihnen gehen seit Anfang des Jahrhunderts verschiedene gesetzliche Bestimmungen und Verordnungen voraus. So schreibt schon das preussische Gewerbegesetz vom 7. September 1811 vor, daß den Topfbindern und Kesselflickern ein Gewerbechein nur gegen Vorzeigung einer Genehmigung der Regierung erteilt werden dürfe¹; eine Ministerialverfügung vom 22. Oktober 1871 ver sagt überhaupt allen slowakischen Drahtbindern, die in größeren oder kleineren Haufen in Preußen eintreten wollen, den Legitimationschein². Unter den sächsischen Verordnungen stammt die erste vom Jahre 1836. Sie macht die Beamten darauf aufmerksam, daß die Slovaken auf falsche oder abgelaufene Gubernial- und Komitatspässe reisen, und fordert ihre Ausweisung³. 1842 sieht man sich genötigt, neben den lateinisch abgefaßten Pässen noch eine Übersetzung oder einen in deutscher Sprache abgefaßten Paß zu fordern³. 1845 wird die Personalsteuer von 2 Groschen pro Verdienstag bis auf 3 Groschen erhöht⁴. Das Gewerbegesetz von 1861 bringt nichts wesentlich Neues.

Alle bisher erwähnten Bestimmungen waren im Grunde genommen nur legislative Nothhelfe; von wirklichem Einflusse auf die Entwicklung der Drahtbinderei war erst die Bekanntmachung des Bundesrats vom 7. März 1877⁵. Derselbe ist nach § 56 d der Gewerbeordnung für das Deutsche Reich befugt, für Ausländer die nötigen Bestimmungen über den Gewerbebetrieb im Umherziehen zu erlassen, und verordnete nunmehr, daß jeder ausländische Hausierer im Deutschen Reiche eines Legitimationscheines bedürfe, beschränkte das Hausiergebiet nur noch auf den Bezirk der höheren Verwaltungsbehörde, die den Schein erteilte,

¹ Gewerbegesetz von 1811 §§ 135 und 138 und Jacobi, Der Gewerbebetrieb im Umherziehen, S. 5.

² Jacobi S. 73.

³ Funke, Polizeigesetze und -Ordnungen II, 90.

⁴ Funke, Polizeigesetze und -Ordnungen IV, 437 ff.

⁵ Centralblatt für das Deutsche Reich vom 16. März 1877, 5. Jahrgang, No. 11.

erlaubte die Ausstellung der Scheine nur, wenn in dem betreffenden Bezirke ein Bedürfnis für die Ausübung des Gewerbes bestand, setzte als Mindestalter für den Hausierer das 21. Lebensjahr fest, unterwarf die Begleiter denselben Bestimmungen und enthielt noch einen besonderen Abschnitt, der das allmähliche Aussterben der Topfbinder und Händler mit Blech- und Drahtwaren bezweckte. Von nun an sollten nur noch solchen Drahtbindern Legitimationscheine erteilt werden, die im vorangegangenen Kalenderjahre einen solchen für dasselbe Gewerbe bereits erhalten hatten. Die Bekanntmachung des Bundesrates hat in der Zwischenzeit nur einige unwesentliche Abänderungen erfahren. 1883 wurden verschiedene Bestimmungen ergänzt und schärfer gefaßt, insbesondere aber die Bezeichnung Legitimationschein mit der Bezeichnung Wandergewerbeschein vertauscht. Die dritte Redaktion vom 27. November 1896 erhöhte für die ausländischen Hausierer das Mindestalter auf das 25. Lebensjahr. Sie war nur eine Konsequenz der gleichen Erhöhung des Mindestalters für inländische Hausierer.

Die Bundesratsverordnung ist von Anfang an nur teilweise befolgt worden. Die höheren Verwaltungsbehörden ließen die besonderen Bestimmungen für die Drahtbinder ganz außer acht und hielten sich bei der Erteilung von Wandergewerbescheinen nur an die allgemeinen Bestimmungen für Ausländer. Die Drahtbinder suchten sich so gut als möglich mit den neuen Verhältnissen abzufinden. Die meisten behielten die Gehilfen¹, denen Legitimationscheine ausgestellt wurden, gründeten inmitten des Bezirks, in dem sie hausieren lassen wollten, eine feste Niederlassung und fertigten in derselben Blech- und Drahtwaren. Auf diese Weise entstanden damals die oben erwähnten Landhausierbetriebe. Sie waren kleiner als die früheren ambulanten Drahtbindereien und zählten keine oder nur wenige Begleiter, hatten aber ein größeres Produktionsgebiet und erweiterten es auch noch mit der Zeit. Im Hinblick auf diese Fortschritte sagte ein Meister: „Ich bin nun 27 Jahre selbständig. Wer hätte damals daran gedacht, daß wir heute alle diese Sachen fertigen könnten!“

Anderer Meister und Hausierer, die auf keine Wandergewerbescheine rechnen durften, benutzten eine Lücke der deutschen Gewerbegesetzgebung, ließen sich in Großstädten nieder und gründeten dort Stadthausierbetriebe. Da aber die italienischen Gipsfigurenhändler und andere Ausländer ebenso verfahren und die Zahl der ausländischen Hausierer in vielen Großstädten so zunahm, daß die betreffenden Verwaltungen keine wirksame Kontrolle

¹ Das Gesetz kennt keinen Unterschied zwischen hausierenden Meistern und Gehilfen; es behandelt jeden Hausierer als selbständigen Händler.

des Hausierhandels mehr ausüben konnten, räumte der Reichstag 1883 anlässlich der Verhandlungen über die Abänderung der Gewerbeordnung durch Aufnahme des Absatzes 4 in § 42 b den höheren Verwaltungsbehörden die Befugnis ein, „die vom Bundesrat gemäß § 56 d getroffenen Bestimmungen auf diejenigen Ausländer entsprechend anzuwenden, welche innerhalb des Gemeindebezirks ihres Wohnorts oder ihrer gewerblichen Niederlassung auf öffentlichen Wegen, Straßen, Plätzen oder anderen öffentlichen Orten, oder ohne vorgängige Bestellung von Haus zu Haus eines der unter Ziffer 1 bis 3 bezeichneten Gewerbe betreiben wollen.“ Aber auch die Anwendung dieser Bestimmung ist größtenteils unterblieben. Die meisten städtischen Verwaltungen bestehen nur auf der Anmeldung und Lösung eines Erlaubnischeins. Nur im Königreiche Sachsen liegen die Verhältnisse anders. Dresden hat sich die Bestimmungen des Bundesrates zu nütze gemacht, nach den Ausfagen der Drahtbinder soll es auch in Chemnitz der Fall sein; Leipzig allein sieht von weiteren Beschränkungen ab.

Die Vorschriften des Bundesrates waren von sicherheits- und sittenpolizeilichen Rücksichten diktiert¹. Die Behörden aber schlugen trotzdem kein strengeres Verfahren ein, weil die von ihnen angewendeten gesetzlichen Maßnahmen schon genügten, um unlautere und gefährliche Elemente fernzuhalten. Der Drahtbinder verdient heute keineswegs mehr den Ruf der Unehrllichkeit, den er vielfach hat. Soweit der Verfasser im Königreiche Sachsen die Hauswirte der Slovaken befragen konnte, kommt ihnen und den übrigen Mietern nichts weg. Auch die Polizeiorgane schildern den Drahtbinder als ruhigen Mann, der pünktlich seine Steuern zahlt. Nach den freundlichen Mitteilungen des Leipziger Polizeiamtes waren bis 1898 von den in Leipzig wohnhaften Drahtbindern, die sich zum Teil schon 10 bis 15 Jahre und länger hier aufhalten, nur 3 mit Gefängnis bestraft; 2 hatten sich der Hehlerei schuldig gemacht, indem sie dem Lehrling und Markthelfer einer Eisenwarenhandlung gestohlene Waren abgenommen hatten, und der dritte hatte einen seiner Landsleute, nachdem er vorher tüchtig gepöppt und geschimpft worden war, mit einem Bierglase an den Kopf geschlagen.

Ebenso ist auch die Zahl der Hausiervergehen nur gering. Leute, die einen Wandergewerbechein haben, machen sich derselben überhaupt nicht schuldig. In der Hauptsache sind es Stadthausierer und Werkstattarbeiter, die ohne Schein auf die Dörfer hinausgehen, gelegentlich den Wandergewerbechein eines kranken oder in der Heimat weilenden Landhausierers benutzen

¹ Stieda, Das Hausiergewerbe in Deutschland, S. 16.

oder sich von Landhausierern als Begleiter mitnehmen lassen und dann selbständig Waren vertreiben¹. Slowakische Drahtbinder, die im Posenischen oder in Norddeutschland hauiert haben, wissen noch zu erzählen, daß manche von ihnen auf den Schein eines Lieferanten oder des daheim bleibenden Meisters hauierten gehen. Vereinzelt sollen die Landhausierer auch ihre eigenen Scheine verkaufen und unter der Angabe, daß der alte Schein verloren gegangen ist, die Behörden um Ausstellung eines Duplikates bitten².

Gegenwärtig besteht bei den höheren Verwaltungsbehörden die Praxis, den slowakischen Drahtbindern eine bestimmte Zahl von Wandergewerbescheinen zu bewilligen; die Kreishauptmannschaft Leipzig beschränkt sich auf 6; die Zwickauer ist die einzige Behörde, die keine Scheine ausstellt; der Grund muß in der großen Zahl der dort wohnhaften Blechwarenhauierer gesucht werden. Im Königreiche Sachsen wiesen die Wandergewerbescheinregister nur noch folgende Zahlen von slowakischen Blech- und Drahtwarenhauierern und deren Begleitern aus:

Jahr	Hauierer	Begleiter
1892	27	9
1893	31	11
1894	28	12
1895	31	15
1896	30	6
1897	21	3

Viele der früheren Hausierer sind weggeblieben und sollen in Böhmen, Rußland und Ungarn herumziehen; andere sind zum Hausierhandel mit Kurz-, Galanterie- und Bürstenwaren übergegangen, weil sie dann leichter

¹ In den Jahren 1892 bis 1897 wurden im ganzen 80 Drahtbinder von der Polizei 82mal angehalten und zur Bestrafung angezeigt. Doch wohnten von ihnen nur 8 im Königreiche, die übrigen hatten ihre Wohnsitze außerhalb Sachsens. Sie kamen namentlich aus Böhmen und den Thüringischen Staaten; in den letzteren soll es Betriebe geben, wo von 13 Landhausierern nur 5 Wandergewerbescheine haben. Dort ist es auch vorgekommen, daß ein Drahtbinder auf den Namen eines längst verstorbenen Landmannes hauierte und dessen Schein von Jahr zu Jahr glücklich erneuern ließ. Die Slowaken aus Thüringen treten gewöhnlich in die Kreishauptmannschaften Zwickau und Leipzig über; die böhmischen suchen besonders den südlichen Teil der Kreishauptmannschaft Bauzen heim. Sie behaupten, wenn sie angehalten werden, nur auf der Durchreise bis zur jenseitigen Grenze zu sein und sind für die Polizei der verschiedenen Ortschaften eine Plage. Nur 3 von ihnen bezahlten die auferlegten Strafgeelder, 12 einen kleinen Teil derselben; bei nicht weniger als 57 findet sich die Notiz „uneinbringlich“. (Zusammengestellt aus den Wandergewerbescheinregistern des Finanzministeriums.)

² Vergl. Schriften d. V. j. Socialpolitik LXXVII, S. 23.

einen Wandergewerbebeschein erhalten, und wieder andere haben den Hausierhandel ganz aufgegeben und arbeiten in Bergwerken und Fabriken. In Leipzig hatten 1898 zwei in einem Mörtelwerke, ein dritter in einer Milch- und Grünwarenhandlung und ein vierter als Erdarbeiter beim Bahnbau Beschäftigung gefunden.

In Nordwestdeutschland, dem nördlichen Teile der Provinz Hannover, in Oldenburg, Schleswig-Holstein, Bremen und Hamburg haben sich die Drahtbinder auf den Bürstenwarenhandel gelegt. Ein Drahtbinder aus Kiel erzählte dem Verfasser noch, daß Altonaer Meister auf Volksfesten, wie dem Schützenfeste von Hannover, der Dresdner Vogelwiese und am Dome zu Hamburg Pfauenfedern und Luftballons verkaufen und verkaufen lassen. Die Händler mit Ballons reisen stets zu Zweien. Sie füllen die Gummiblasen erst kurz vor Beginn des Handels und führen zu diesem Zwecke eine besondere Maschine mit.

In den Großstädten dagegen, die bis jetzt von der Anwendung der obenerwähnten Bundesratsverordnung abgesehen haben, ist die Zahl der slowakischen Drahtbinder beständig gewachsen. Die meisten hoffen sogar mit der Zeit in ihre Betriebe immer mehr junge Leute einstellen zu können und rechnen dabei auf die Einverleibung zahlreicher Vororte und die mit ihr verbundene Vergrößerung des Hausiergebietes. Wer mit ihnen näher bekannt wird und ihr Vertrauen gewinnt, kann sicher sein, bei jeder Gelegenheit, die sich bietet, nach dem Zeitpunkte der Aufnahme der umliegenden Dörfer in die städtische Verwaltung gefragt zu werden.

Die milde Behandlung, welche den slowakischen Drahtbindern von den deutschen Behörden zu teil wird, erregt einiges Befremden. Sie thun Österreich-Ungarn gegenüber ein übriges; denn dort sind nach dem Hausiergesetze vom Jahre 1852 die Deutschen als Ausländer vom Hausierhandel ausgeschlossen. Außerdem ist in dem Zoll- und Handelsvertrage mit Österreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891 ausdrücklich vorgesehen, daß die gegenseitige Gleichstellung der Untertanen in Bezug auf den Eintritt, den Betrieb und die Abgaben von Handel und Gewerbe auf den Gewerbebetrieb im Umherziehen, einschließlich des Hausierhandels, keine Anwendung findet¹.

V. Schlußwort.

In allen wesentlichen Zügen wiederholt der slowakische Kastelbinder das typische Bild, das diese Untersuchungen so oft auch in Deutschland

¹ Zoll- und Handelsvertrag mit Österreich-Ungarn vom 6. Dezember 1891 Artikel 19 Absatz 2.

aufgewiesen haben. Arme Gebirgsbewohner, die der farge Boden der Heimat nicht voll zu ernähren imstande ist, suchen, ohne die Landwirtschaft aufzugeben, durch das Wandergewerbe einen Einkommenszuschuß zu gewinnen, welcher sie vor der ärgsten Not bewahrt, der sie sonst unausbleiblich anheimfallen würden¹. Aber gerade dieses Auskunfts Mittel trägt eben wieder zu einer ungesunden Vermehrung der Bevölkerung in der Heimat bei, und, wenn es auch Einzelnen emporhilft, so erneuert sich doch stets wieder das alte Elend auf der heimatlichen Scholle und treibt immer größer werdende Scharen hinaus in die Fremde. Mit den Wanderhändlern der deutschen Mittelgebirgslandschaften teilt der Slowake die Anhänglichkeit an die Heimat, die Rührigkeit, die Bedürfnislosigkeit, die Sparsamkeit in der Fremde und den Leichtfinn in der heimischen Schenke. Was ihn aber unvorteilhaft von jenen unterscheidet, das ist seine erstaunlich niedere Lebenshaltung, seine geistige Unbeholfenheit und die Schuldnechtschaft, die er oft sein ganzes Leben lang nicht los wird. In unseren Kulturländern bildet er ein fremdartiges Element, gleichsam einen Überrest einer längst ausgelebten Wirtschaftsperiode. Dennoch weiß er sich mit großer Lebensfähigkeit zu behaupten, sogar in den Brennpunkten des modernen Kulturlebens, in unseren Großstädten.

Die Drahtbinderei der Slowaken hat uns einen Zweig des „Gewerbebetriebs im Umherziehen“ vor Augen gestellt, der Industrie und Hausierhandel in mancherlei Mischungsverhältnissen miteinander verbindet und bei aller Urvüchsigkeit in seinem Auftreten doch eine gewisse Anpassungsfähigkeit offenbart, je nach den Kulturverhältnissen des Landes, in dem er ausgeübt wird. In Ländern mit geringer Industrie und unentwickeltem Verkehr ist der Slowake in erster Linie Wanderhandwerker und bringt es dort in der Klempnerei und Nadlerei zu einer aner kennenswerten Vielseitigkeit und Geschicklichkeit; in hochentwickelten Kulturländern geht er immer mehr zum Handel mit fertig gekaufter Fabrikware über; seine Handfertigkeit verkümmert allmählich und beschränkt sich schließlich auf wenige Specialitäten, die den ansässigen Unternehmer nicht locken. Ein Bedürfnis für seine Dienste als Hausierer ist bei der Rührigkeit und Vielseitigkeit des bis weit auf das platte Land hinausreichenden stehenden Kleinhandels kaum mehr vorhanden. Der Hausierbetrieb wird immer mehr für den Slowaken zum Aushängeschild eines Bettlergewerbes, das schon lange der Bevölkerung zur Plage geworden ist. In Österreich ist aus diesem Grunde eine große Anzahl von Berichtserstat tern für ein Verbot des Hausierhandels der slowakischen Drahtbinder

¹ Stieda, Das Hausiergewerbe in Deutschland (Vortrag), Dresden 1890, S. 20.

eingetreten¹. In Deutschland ist dem gleichen Bedürfnisse schon seit den siebziger Jahren durch geeignete gesetzliche Maßnahmen Rechnung getragen worden. Damit hat das Deutsche Reich den Gewerbebetrieb der wandernden Slovaken auf den Aussterbeetat gesetzt.

Man sollte nun erwarten, daß die ungarische Regierung Maßregeln getroffen hätte, durch die der arme Slovake zu anderen Erwerbsthätigkeiten erzogen würde. Anstatt dessen aber hat sie bis jetzt im Gegensatz zu Österreich und entgegen den Bestimmungen des Zoll- und Handelsbündnisses, wonach die Gesetzgebung über das Hausierwesen in beiden Staatsgebieten nach gleichen Grundsätzen stattfinden soll, fast alle Städte und größeren Orte gegen den Hausierhandel gesperrt². Sie scheint sich ihrer social-ökonomischen Aufgabe noch gar nicht bewußt geworden zu sein. Selbst können sich die Drahtbinder nicht helfen. Das Gebirge hat keine landschaftlichen Reize, und der Boden birgt nur taubes Gestein; der Slovake wird also nie auf Einnahmen aus dem Fremdenverkehr oder der Bergwerksarbeit rechnen können.

Hoffentlich bessern sich die wirtschaftlichen Verhältnisse der armen Bewohner etwas durch den Bau einer Eisenbahn, die von Gacza aus durch das Kisuczathal nach Mähren führen soll. Es läßt sich dabei an eine ähnliche Entwicklung denken, wie sie in Sillein und Bittje nach dem Bau der Waagthalbahn wahrgenommen worden ist. Von dort ziehen seit jener Zeit weniger Leute in die Fremde als früher; viele haben beim Bahnbetrieb und andere in den Fabriken Beschäftigung gefunden, die mit der Entwicklung des Verkehrs errichtet wurden. Freilich wäre auch dann nur auf den jungen Nachwuchs für diese Arbeiten zu rechnen; die älteren Drahtbinder werden sich kaum jemals entschließen, das ihnen lieb gewordene freie Wanderleben mit der abhängigen Stellung des am Boden haftenden Fabrikarbeiters zu vertauschen.

¹ Schriften des Vereins f. Socialpolitik LXXXII, a. a. O.

² Schriften des Vereins f. Socialpolitik LXXXII, 32 f.

IV.

Der Beerenhandel

von

**Stüßengrün und Rothenkirchen
im sächsischen Erzgebirge.**

Von

Dr. phil. **Albin König.**

Seit langem haben die Bewohner der obererzgebirgischen Gemeinden Stützengrün und Rothenkirchen¹ während der Sommermonate die in den heimatischen Wäldern wachsenden Heidel- und Preiselbeeren gesammelt, um sie in den volkreichen Gegenden des mittleren Erzgebirges abzusetzen. Als sich dort der Bedarf mit dem Anwachsen der Bevölkerung und der erhöhten Lebenshaltung vergrößerte, mußten auch fremde Beeren zugeführt werden. Man griff zu den Erzeugnissen des Voigtlandes, des Fichtelgebirges, des Elbsandsteingebirges, des Fläming und schließlich sogar Schwedens. Es entwickelte sich so neben dem ursprünglichen Zweig des Beerenhandels ein zweiter, der zu viel größerer Bedeutung gelangte und eine viel kompliziertere Organisation erforderlich machte. Wir betrachten in dem folgenden die beiden Zweige des Beerenhandels, wie sie sich in ihrer gegenwärtigen Gestalt dem Auge des Beobachters darbieten.

1. Der Handel mit den heimatischen Beeren.

Es gibt in Stützengrün und Rothenkirchen fast kein Haus, wo nicht fleißige Hände von früh bis spät mit dem Einziehen von Bürsten beschäftigt wären. Im Sommer aber, wenn die Heidel- und Preiselbeeren reif geworden sind, ruht vielfach diese Hausindustrie. Greise, Weiber und Kinder ziehen mit Körben, Krügen und einem Pflückmaße hinaus in den Wald, um Beeren zu sammeln. Sie hocken dann im dichten Gesträuch und lassen die abgepflückten Beeren aus den Fingern in die hohle Hand gleiten, um sie in ihr dem Pflückmaße zuzuführen. Kämme zum Abstreifen der Beeren, wie man sie sonst nicht selten trifft, sind im allgemeinen nicht gebräuchlich. Sie werden gewöhnlich nur angewendet, wo die Beeren recht dicht bei einander

¹ Über die Erwerbsverhältnisse dieser Gemeinden hat der Verfasser bereits in den Untersuchungen über die Lage des Handwerks gehandelt: Schr. d. Ver. für Socialpolitik, Bd. 67, S. 556 ff.

stehen und machen ein nachheriges Auslesen der mitabgeriffenen Blätter notwendig. Ein Beerenpflücker sammelt in einer Stunde etwa einen Liter. Der Verfasser begegnete auf seinen Spaziergängen in der Stüngenrüner und Rothentirchner Gegend einer Mutter mit ihrem zwölfjährigen Mädchen, die beide gerade von der Beerenernte zurückkehrten. Das Kind hatte früh 3 l und nachmittags wieder 3 l gepflückt, die Mutter zusammen 10 l. Zum Mittagessen waren sie zu Hause gewesen. Gewöhnlich richtet man es so ein, daß die Schulferien mit der Zeit der Beerenernte zusammenfallen. Viele Hände bringen natürlich viele Beeren und viele Beeren viel Geld. Die Zeit der Beeren ist die Zeit wirtschaftlicher Erholung für viele Familien: man kauft sich aus dem Erlöse ein Federbett, Kindergarderobe u. dergl. Während der Schulferien kann eine Frau mit 3 bis 4 Kindern täglich 3—4 Mk. verdienen; in sonstigen Zeiten beträgt der ganze Wochenverdienst nur 8—10 Mk. Dafür fallen freilich beim Beeren sammeln die Regentage aus.

Das Geschäft vollzieht sich ungemein einfach und glatt. Am Abend stehen gewöhnlich schon die einheimischen Beerenhändler am Waldestrande und erwarten die Pflücker. Sofort geschieht der Verkauf. Die Händler messen die Beeren und füllen sie in die mitgeführten Weidentörbe. Für den Liter Heidelbeeren zahlen sie je nach dem Angebot 9—11 Pfennige. Kleinere Händler lassen 2—3 Körbe zusammenkommen und führen sie mittels Hundefuhrwerks oder Handwagens in die thalab gelegenen Städte. Größere Händler schicken 7, 8, 9 Körbe mit der Bahn nach Zwickau oder Glauchau und fahren mit der Eisenbahn (4. Klasse) nach. Die ersteren haufieren bereits unterwegs, die letzteren von der Endstation aus. Am lebhaftesten ist der Beerenverkehr von Stüngenrün und Rothentirchen aus nach Wilkau. Das ist die Endstation der Eisenbahn Wilkau-Wilzschhaus, ein Vorort von Zwickau. Der Betrieb ist gewöhnlich derart organisiert, daß zwei Personen sich in die Hände arbeiten. Eine besorgt in Stüngenrün, resp. Rothentirchen den Einkauf und die Expedition zur Bahn, die andere entnimmt in Wilkau derselben die Vorräte und führt sie durch die volkreichen Orte Niederhaßlau, Gainsdorf, Bockwa, Schedewitz bis nach Zwickau hinein. Sind die Beeren verkauft, so werden die leeren Körbe wieder in Wilkau zur Bahn gegeben und von dieser wieder in die Heimat zurückbefördert.

Es wurden Heidel- und Preiselbeeren in der Saison des Jahres 1896 nach Wilkau speidiert¹:

¹ Die Ziffern sind dem Verfasser gütigst von dem Herrn Bahnassistenten Burthold in Wilkau zur Verfügung gestellt worden, der die Mühe nicht gescheut hat, dieselben aus den Registern auf Wunsch des Verfassers persönlich zusammenzurechnen.

von Rothentirchen	1 445 kg,
von Oberstützengrün	7 785 "
	<hr/>
von beiden Orten	9 230 kg.

Auch die Nachbarorte von Stützengrün und Rothentirchen beteiligen sich an diesem Handel. Es gingen in der Saison des Jahres 1896 außer obigen Quantitäten frische Beeren in Wilkau ein von:

Bärenwalde	1 191 kg
Oberschönheide	109 "
Günersdorf	129 "
Obercrinitz	87 "
Blauenthal	144 "
Bockau	36 "
	<hr/>
überhaupt	1 696 kg.

Unter den 11 Händlern, die ständig ihre Beeren von Wilkau aus nach Zwickau hinein vertreiben, waren 1896: 6 Stützengrüner, 1 Rothentirchner, 1 Wilkauer, 1 Niederhaßlauer, 1 Bielauer, 1 Hundshübler.

Allerdings vertrieben diese — und namentlich die letzteren — auch bedeutende Mengen bayrischer Beeren. Es gingen in der Saison von 1896 bayrische Beeren in Wilkau ein 8 340 kg, das sind von der Gesamtmenge 43 %.

2. Der Handel mit fremden Beeren.

Um für die durch den Handel eingeführten Beerenmengen, sowie für die Dauer der Saison, deren Höhepunkte und die Produktionsgegenden der Beeren genaue Angaben zu erlangen, wandte sich der Verfasser an die Gilgutverwaltungen derjenigen drei Städte, in denen die Stützengrüner und Rothentirchner Händler mit fremden Beeren ihre Niederlagen halten. Es sind dies Chemnitz, Freiberg, Zwickau, und zwar verkehren in Chemnitz und Freiberg die Stützengrüner, in Zwickau die Rothentirchner. Da hier der Handel mit Heidel- und Preiselbeeren nahezu ausschließlich in ihren Händen liegt, so können die überhaupt hier mit der Bahn eingegangenen Beerenquantitäten ohne Bedenken als durch sie zugeführt angesehen werden. Die Gilgutverwaltungen unterzogen sich in bereitwilligster Weise der mühsamen und zeitraubenden Arbeit, die Ziffern für das Jahr 1896 aus den Journalen auszuziehen¹. Das Ergebnis ihrer Arbeit ist in folgender Tabelle zusammengestellt. Es wurden Beeren angefahren in

¹ Es sei ihnen dafür an dieser Stelle der wärmste Dank ausgesprochen.

in der Woche vom	Chemnitz	Freiberg	Zwickau	überh.
Juni 25.—27. . . .	1 766	—	—	1 766
Juni 28. — Juli 4.	51 415	8 115	—	59 530
Juli 5.—11. . . .	104 623	31 023	1 021	136 667
" 12.—18. . . .	117 858	36 780	4 539	159 177
" 19.—25. . . .	141 102	45 427	18 471	205 000
" 26.— Aug. 1. . .	113 855	37 094	18 589	169 538
Aug. 2.— 8. . . .	69 621	19 311	15 590	104 522
" 9.—15. . . .	66 334	13 749	15 852	95 935
" 16.—22. . . .	90 386	13 665	9 920	113 971
" 23.—29. . . .	94 087	22 384	22 983	139 454
" 30.— Sept. 5.	132 885	27 951	13 673	174 509
Sept. 6.—12. . . .	132 019	19 311	22 840	174 170
" 13.—19. . . .	87 034	24 388	8 868	120 290
" 20.—26. . . .	69 943	8 370	9 971	88 284
" 27.— Okt. 3. . .	2 890	1 446	1 408	5 744
Okt. 4.—10. . . .	—	234	—	234
" 11.—17. . . .	—	—	397	397
" 18.—24. . . .	—	—	189	189
Zusammen	1 275 815	309 248	164 311	1 749 377

Wir beobachten deutlich zwei Höhepunkte der Zufuhr, nämlich in der Woche vom 19.—25. Juli und den Wochen vom 30. August bis 12. September. Ersterer ist der Höhepunkt der Heidelbeeren-, letzterer der Preiselbeeren-Saison. Von der letzten Juliwoche ab nehmen die zugeführten Heidelbeermengen nach und nach ab, und die Anfuhr von Preiselbeeren beginnt langsam. In der Woche vom 9.—15. August liegt der Wendepunkt.

Zur Ermittlung der Produktionsgegenden für die dem mittleren Erzgebirge zugeführten fremden Heidel- und Preiselbeeren stellen wir das von den Gültungsverwaltungen ermittelte Ziffernmaterial nach den Stationen zusammen, in denen die Beeren der Eisenbahn übergeben sind, weil, soweit nicht besondere Verhältnisse obwalten, ohne Bedenken angenommen werden kann, daß sie in der Nähe derselben gepflückt sind. Wir ordnen die Stationen nach geographischen Gesichtspunkten und gewinnen damit ein anschauliches Bild der weiten Verzweigung dieses eigenartigen Handels. Es gingen 1896 aus den nachstehend verzeichneten Gebieten ein (in Kilogramm) nach

	Chemnitz kg	Freiberg kg	Zwickau kg	überhaupt kg
A. Erzgebiet:				
von Mitterteich	135	—	—	135
" Steinmühle. . . .	292	—	1 106	1 398
" Waldsaffen	21 539	—	29 912	51 451
Zum Übertrag	21 966	—	31 018	52 984

in	Chemnitz	Freiberg	Zwickau	Überhaupt
	kg	kg	kg	kg
Übertrag	21 966	—	31 018	52 964
von Eger.	99 181	—	—	99 181
„ Großlattengrün	843	—	3 465	4 308
„ Wunfiedel	—	—	14	14
„ Arzberg	3 145	—	20	3 165
„ Rößlau	13 731	706	30 792	45 229
„ Marktleuthen	575	—	—	575
„ Selb.	993	—	—	993
„ Voitzkreuth	18	—	20	38
„ Brambach	18 080	—	2 421	20 501
„ Zwota	39 681	—	71	39 752
„ Klingenthal.	29 779	—	528	30 307
Zusammen.	227 992	706	68 349	297 047

B. Raab- und Regengebiet:

von Walhallastraß.	—	—	765	765
„ Deggendorf	—	—	52	52
„ Eifenstein	—	—	1 088	1 088
„ Bodenwöhr	906	—	—	906
„ Freihöls	917	—	—	917
„ Amberg	3 829	—	—	3 829
„ Rosenberg	640	—	—	640
„ Wilseck	7 110	5 568	—	12 678
„ Freihung	617	—	321	938
„ Langenbruck.	3 814	—	—	3 814
„ Weiherhammer	10 738	—	—	10 738
„ Rößhenbach	47	—	—	47
„ Bohenstrauß	—	—	113	113
„ Waldthurn	—	—	4 824	4 824
„ Fluß.	364	—	—	364
„ Weiden	1 239	—	11	1 250
„ Parksteinhütten	907	—	—	907
„ Windisch-Eschenbach	1 973	—	—	1 973
„ Preßath	62 678	2 171	21	64 870
„ Reuth b. E.	3 025	—	257	3 282
„ Tirschenreuth	10 312	1 743	13	12 068
„ Wiefau	34 666	25 646	—	60 312
„ Trabitß.	225	—	—	225
„ Kemnath	3 566	—	—	3 566
„ Kirchenlaibach.	24 818	—	—	24 818
„ Vorbach	5 696	8 484	—	14 180
„ Neuforg	7 916	—	10 156	18 072
„ Ebnath	24	7 832	82	7 938
Zum Übertrag.	186 027	51 444	17 703	255 174

in	Chemnitz	Freiberg	Zwickau	Überhaupt
	kg	kg	kg	kg
Übertrag	186 027	51 444	17 703	255 174
von Brandt	809	—	—	809
„ Unterlind.	2 011	326	3 617	5 954
„ Fichtelberg	355	—	15 350	15 705
„ Zinnenreuth	1 336	—	—	1 336
Zusammen.	190 538	51 770	36 670	278 978

C. Mainingebiet:

von Bayreuth.	845	—	—	845
„ Falls Gefrees	386	—	197	583
„ Stammbach	—	—	94	94
„ Engelmannsreuth	1 025	503	—	1 528
Zusammen.	2 256	503	291	3 050

D. Saalegebiet:

von Kirchenlamitz	—	—	444	444
„ Münsberg	3 564	—	—	3 564
„ Obertopau	—	—	24	24
„ Rehau	10 441	—	810	11 251
„ Hof	11 392	378	1 052	12 822
„ Marzgrün St.	—	—	31	31
„ Beheften	1 354	—	514	1 868
„ Ludwigstadt.	4 929	—	—	4 929
„ Göttingrün	—	—	151	151
„ Saalfeld	—	—	17	17
„ Orlamünde	—	—	52	52
„ Schleiz	—	—	28	28
„ Neustadt a. D.	—	—	2 077	2 077
Zusammen.	31 680	378	5 200	37 258

E. Elster- und Pleißegebiet:

von Bad Elster	2 214	—	4 316	6 530
„ Marktneufkirchen	27 816	—	424	28 240
„ Adorf	3 590	—	195	3 785
„ Ölsnitz	27	—	189	216
„ Schöneck	155	740	76	971
„ Lottengrün	—	—	39	39
„ Bergen	—	—	176	176
„ Gera	550	—	—	550
„ Falkenstein	—	—	121	121
„ Grünebach	—	—	1 137	1 137
„ Auerbach	—	—	6 921	6 921
Zum Übertrag	34 352	740	13 594	48 686

in	Chemnitz	Freiberg	Zwickau	Überhaupt
	kg	kg	kg	kg
Übertrag	34 352	740	13 594	48 686
von Rodewisch	—	—	1 211	1 211
„ Treuen	—	—	13	13
„ Eich	—	—	96	96
„ Reichenbach	—	—	350	350
„ Stern	—	—	246	246
„ Grimmitschau	220	—	—	220
„ Schmöln.	—	—	19	19
„ Gößnitz	—	—	196	196
„ Meerane	—	—	44	44
„ Schönberg	—	—	66	66
Zusammen	34 572	740	15 835	51 147

F. Muldegebiet:

von Muldenberg	—	—	282	282
„ Jägergrün	—	—	44	44
„ Rautenfranz	678	—	26	704
„ Schönheider Hammer	754	—	—	754
„ Johann-Georgenstadt	—	—	332	332
„ Breitenhof	—	—	62	62
„ Eibenstock	—	—	391	391
„ Wolfsgrün	183	—	—	183
„ Blauenthal	—	—	2 611	2 611
„ Bockau	—	—	76	76
„ Lauter	—	—	42	42
„ Schönheide	3 071	—	262	3 333
„ Stützengrün	—	—	163	163
„ Rothenkirchen	—	—	4 302	4 302
„ Saupersdorf	—	—	1 983	1 983
„ Kirchberg	—	—	164	164
„ Niederschlema	—	—	1 163	1 163
„ Zwönitz	364	—	—	364
„ Voigtgrün	—	—	27	27
„ Wilkau	—	—	221	221
„ Stein-Hartenstein	—	—	135	135
„ Sichtenstein-Gallenberg	327	—	307	634
„ Olznitz i. G.	674	—	—	674
„ Hohenstein-Ernstthal	—	—	428	428
„ Harthau	336	—	—	336
„ Neutkirchen	72	—	—	72
„ Scheibenberg	—	—	13	13
„ Annaberg	1 645	—	—	1 645
„ Bärenstein	397	—	—	397
Zum Übertrag	8 501	—	13 034	21 535

in	Chemnitz	Freiberg	Zwickau	überhaupt
	kg	kg	kg	kg
Übertrag	8 501	—	13 034	21 535
von Niederschmiedeberg .	106	—	—	106
„ Reifland	350	—	—	350
„ Oberan	174	—	—	174
„ Hehdorf	—	—	35	35
„ Bienenmühle	171	—	—	171
„ Neuhäusen	193	—	—	193
„ Raffau	—	346	—	346
„ Glauchau	—	—	330	330
Zusammen	9 495	346	13 399	23 240

G. Elbegebiet:

von Lettchen	—	1 425	—	1 425
„ Bodenbach	1 579	436	—	2 015
„ Niedergrund	—	2 636	—	2 636
„ Schöna	12 245	19 844	—	32 089
„ Mügeln b. P.	—	—	52	52
Zusammen	13 824	24 341	52	38 217

H. Aus der Ebene jenseits der Elbe (Fläming, Heide):

von Holzdorf	439	—	289	728
„ Dobrilugk	7 675	—	—	7 675
„ Bienenwerda	2 270	—	—	2 270
„ Hohenleipisch	36 954	4 216	—	41 170
„ Pleffa	4 509	—	—	4 509
„ Sauchhammer	2 905	—	—	2 905
„ Mückenberg	69 931	2 535	—	72 466
„ Ruhland	6 682	—	—	6 682
„ Hohenbocka	30 560	1 723	—	32 283
„ Straßgräbchen	11 545	—	—	11 545
„ Schwarzkollm	3 949	—	—	3 949
„ Dohja	4 004	—	—	4 004
„ Uhyft	21	—	—	21
„ Niesch	16 361	—	—	16 361
„ Mücka	42 219	420	—	42 639
„ Porta	63 533	315	—	63 848
„ Rohlfurt	113 777	152 849	—	266 626
„ Heidegersdorf	4 372	407	—	4 779
„ Bunzlau	6 109	—	—	6 109
„ Muskau	495	—	—	495
„ Priestewitz	470	—	—	470
„ Costebrau-Friedrichs- thal	197	—	—	197
Zusammen	428 977	162 465	289	591 731

in	Chemnitz kg	Freiberg kg	Zwickau kg	überhaupt kg
I. Aus der Ebene diesseits der Elbe:				
von Dahlen	853	—	—	853
„ Golzern	32	—	—	32
„ Mügeln	1 250	—	—	1 250
„ Großbothen	3 618	—	—	3 618
„ Hopfgarten	1 867	—	—	1 867
„ Narsdorf	146	—	—	146
„ Schweifershain	1 825	—	—	1 825
„ Klosterbuch	1 293	—	—	1 293
„ Großbauchlitz	560	—	—	560
„ Lommahsch	1 267	—	—	1 267
„ Meißen	2 532	—	—	2 532
„ Trebanz-Tr.	—	—	115	115
Zusammen	15 243	—	115	15 358
K. Aus den Seestädten:				
von Lübeck	36 300	—	—	36 300
„ Stralfund	277 449	15 562	—	293 011
„ Stettin	—	—	765	765
Zusammen	313 749	15 562	765	330 076
L. Aus dem Zwischenhandel:				
von Chemnitz	—	47 273	21 231	68 504
„ Dresden	3 265	5 164	1 777	10 206
„ Freiberg	4 227	—	—	4 227
Zusammen	7 492	52 437	23 008	82 937

Die Einfuhr aus den Seestädten bezieht sich auf schwedische Beeren. Die aus Chemnitz, Dresden und Freiberg bezogenen Sendungen sind natürlich nicht weiter auf ihren Ursprung zurückzuführen. Scheiden wir diese sowie ein kleines Quantum in Holzminden zur Bahn gegebener Beeren (338 kg) aus, so verteilt sich die gesamte Zufuhr folgendermaßen auf die verschiedenen Produktionsgebiete:

Bezugsquelle:	kg	%
Egergebiet	297 047	17,76
Flußgebiet der Naab und des Regens	278 978	16,67
Maingebiet	3 050	0,12
Saalegebiet	37 258	2,18
Elster- und Meißengebiet	51 147	3,01
Zum Übertrag	667 480	39,74

Bezugsquelle:	kg	%
Übertrag	667 480	39,74
Muldegebiet	23 240	1,33
Elbegebiet	38 217	2,85
Schweden	330 076	19,76
Ebene jenseits der Elbe	591 731	35,46
„ diesseits „ „	15 358	0,86
Zusammen	1 666 102	100,00

Die Hauptproduktionsgegenden für Heidel- und Preiselbeeren sind darnach die Ebene jenseits der Elbe (die Heide), das Egergebiet, das Raab- und Regengebiet und Schweden. Die Heide produziert Heidelbeeren, Schweden Preiselbeeren, die übrigen beide Arten. Der wichtigste Bezugsort ist Kohnfurt im schlesischen Kreise Görlitz; dort wurde 1896 etwa der sechste Teil der in den drei Städten abgesetzten Beeren verladen. Die besten Heidelbeeren kommen aus der Gegend von Brambach im Elstergebiete.

Es ist aus unserer Zusammenstellung leicht zu ersehen, daß für jede der drei Städte sich das Bezugsgebiet verschieden gestaltet. Von je 100 kg eingeführter Beeren kamen in:

	Chemnitz	Freiberg	Zwickau
aus dem Erz- und Fichtelgebirge	38,91	17,60	85,22
„ „ Elbsandsteingebirge	1,08	7,87	0,03
„ der Ebene	34,83	52,53	0,25
„ den Seestädten	24,59	5,03	0,47
„ dem Zwischenhandel	0,59	16,97	14,03
Zusammen	100,00	100,00	100,00

Zwickau bezieht seine Beeren fast ausschließlich aus dem Erz- und Fichtelgebirge, also aus der Nähe. Freiberg bekommt verhältnismäßig viele aus dem Elbsandsteingebirge; nicht so bedeutend ist die Zufuhr aus den Seestädten. Dafür beziehen beide Orte, Freiberg und Zwickau, einen bedeutenden Teil ihrer Beeren aus dem Zwischenhandel, namentlich von Chemnitz. Hierunter mögen viele schwedische Preiselbeeren sein, die erst auf dem Umwege über Chemnitz nach Freiberg und Zwickau gelangen. Es hängt dies mit der ganzen Organisation des Beerengroßhandels zusammen.

In dem Handel mit fremden Beeren hat sich infolge der Erweiterung des Geschäftsumfanges der Einkauf und Transport der Beeren nach den Niederlagen hin langsam von dem Detailverkauf loslösen müssen. Dies ist in der Mitte der achtziger Jahre eingetreten. Die kapitalkräftigeren Händler haben das Engroßgeschäft in die Hand genommen. Sie können das aber nicht jeder auf eigene Hand, weil zum Betrieb des ganzen Handels

recht bedeutende Mittel gehören. Wenn die Saison naht, bilden sich daher in Stützengrün und Rothentirchen Gesellschaften und zwar hier wie dort je zwei. Die Stützengrüner Compagnien bestehen gewöhnlich aus je 7 oder 8 Personen. Jeder Compagnon giebt in der Regel 1000 Mk. bar in das Geschäft: wer sie nicht verfügbar hat, borgt sie sich, sodaß die Stammkapitalien der Gesellschaften für den Betrieb des Beerenhandels 7—8000 Mk. betragen. Außerdem besitzt jede Gesellschaft eine große Anzahl von Beerenkörben. Die beiden Rothentirchner Compagnien sollen jede 4—600 Weidenkörbe (aus ungeschältem Material) besitzen.

Mit dem Beginne der Saison, Ende Juni, verteilen die Compagnien die Rollen unter ihre Mitglieder. Von den Rothentirchnern bleibt einer in Zwickau zum Empfange und Weiterverkaufe der eingehenden Beerenquantitäten. Die übrigen reisen ins Erz- und Fichtelgebirge zum Aufkaufe der Beeren. Von den Stützengrünern lassen sich zwei in Chemnitz nieder und einer in Freiberg¹. Die übrigen begeben sich gleichfalls in die Produktionsgegenden. Es kommt bei ihnen außer dem Erz- und Fichtelgebirge noch die Heide und das Elbsandsteingebirge in Betracht, für das Preiselbeergeschäft auch Schweden.

In den Produktionsgegenden ist das Pflücken und der erste Aufkauf ganz so organisiert, wie beides früher von der Stützengrüner und Rothentirchner Gegend geschildert worden ist. Nennen wir die ersten Erwerber Aufkäufer, die Stützengrüner und Rothentirchner aber, die von ihnen kaufen, „Engros Händler“. Die Aufkäufer sind vielfach Grün- oder Materialwarenhändler. Sie kaufen teils die Beeren auf eigenes Risiko zusammen, um sie an den gerade erscheinenden Engros Händler zu möglichst hohen Preisen wieder abzugeben; teils erhalten sie von letzterem Aufträge. Im letztern Falle schießen ihnen die Engros Händler eine gewisse Summe vor, und schicken ihnen die erforderlichen Körbe zu. Der Aufkäufer erhält in diesem Falle eine Provision. Die erzgebirgischen Engros Händler halten sich meist in den Bahnstationen auf, wohin ihnen die Beeren zugefahren werden. Sie geben die vollen Körbe zur Bahn, um sie nach den Niederlagen abgehen zu lassen, und nehmen die von daher zurückkommenden leeren Körbe wieder in Empfang.

Schwedische Beeren beziehen nur die beiden Stützengrüner Gesellschaften. Zum Zwecke des Preiselbeeraufkaufs begiebt sich etwa Mitte August je ein Glied derselben in Begleitung eines Dolmetschers nach

¹ In neuerer Zeit wohnt dieser ständig in Freiberg. Er ist dahin verzogen, nimmt aber, wie früher, alljährlich noch Teil an dem Geschäfte der Compagnie.

Schweden. Sie bleiben 4—5 Wochen daselbst und halten sich auch hier in den Bahnstationen der Produktionsgegenden auf, wo die schwedischen Unterhändler erscheinen. Diese bringen die Beeren in verschiedenen Mengen und in ihren eigenen Gefäßen zur Bahn und verkaufen sie hier. Die Stützengrüner Engroshändler füllen sie in flache Kisten, die ihnen die dortigen Holzschneidereien im Tausend liefern. Die Kisten werden vernagelt und der Bahn übergeben. Mehr wie 2—3 Ladungen täglich aufzugeben ist der Engroshändler nicht imstande. Mit dem Eisenbahnzuge gehen die Beeren bis Malmö. Von hier gelangen sie zu Schiff nach Stettin, Stralsund oder Lübeck. Der gesamte Transport bis in die deutschen Seeplätze dauert etwa 24 Stunden. Die Ausladung und Überführung zur Bahn durch den Spediteur geschieht in $\frac{1}{2}$ bis $\frac{3}{4}$ Tag. In weiteren 24 Stunden sind die Beeren dann in Chemnitz, wo sie von den daselbst anwesenden Gliedern der Gesellschaft in Empfang genommen werden, sodaß der gesamte Transport von der Hand des schwedischen Aufkäuferers bis in die Hand des Chemnitzer Verkäufers knapp drei Tage dauert. Er muß naturgemäß möglichst beschleunigt werden, um das Verderben der Beeren zu verhindern. Die Rothentkirchner besuchen Schweden nicht. Wenn sich in ihrem Bedarfe eine Ergänzung durch schwedische Beeren notwendig macht, so kaufen sie dieselben von den Stützengrünern in Chemnitz.

Der Absatz der Beeren in Chemnitz, Freiberg und Zwickau ist je nach Art derselben ein verschiedener. Die Heidelbeeren werden fast ausschließlich an Straßenhändler und Hausierer abgesetzt, die dieselben im Umherziehen von Haus zu Haus in der Stadt oder in der Umgegend verkaufen. Die Preiselbeeren gelangen häufig auch in die Hände von Fruchtbedereien, Materialwaren- und Delikateßhandlungen. Es hängt dies damit zusammen, daß die Konsumenten für ihren Jahresbedarf meist nur Heidelbeeren selbst einsiedeln, die Preiselbeeren dagegen vielfach in kleinen Quantitäten bei Bedarf in den Delikateßhandlungen kaufen.

Die Straßenhändler und Hausierer erwarten gewöhnlich schon auf den Bahnhöfen die ankommenden Beeren. In Chemnitz kann man häufig eine ganze Anzahl derselben in dem Bahnhofrestaurant bei einander sitzen sehen. Seitdem sich der Engroshandel selbstständig hat, hat die Zahl der Stützengrüner Hausierer in der Chemnitzer und Freiburger Gegend abgenommen. Dafür haben sich Hausierer aus der Heide, namentlich von Hohenleipisch in das Geschäft gemischt. Sie haben ehemals den Vertrieb ihrer Beeren in der Heimat in der Hand gehabt. Mit der Entstehung der Eisenbahnen und der Ausbildung der Organisation des Engroshandels der Stützengrüner wurde ihnen die Möglichkeit gegeben, in den volkreichen

Gegenden des Chemnitzer Industriebezirks zu haufieren und somit einen rascheren Kapitalumschlag zu erzielen. Ein Sachverständiger schätzte die Zahl der Hohenleipziger Beerenhändler, die von Chemnitz ausgehen, auf etwa 50. Ueberhaupt sollen aus jener Gegend zur Zeit der Beerenernte etwa 250 Personen zum Handel ausziehen. Es sollen darunter teilweise sehr jugendliche Personen sein.

Die Haufierer fahren die von den Engroszhändlern gekauften Beeren mit Pferd und Wagen oder mit Hundefuhrwerk umher. Die von Chemnitz ausgehenden gelangen teilweise sehr weit, selbst bis in die Gegend von Tharandt, Koswein, Döbeln, Meerane, Crimmitschau, Altenburg, ja sogar bis in die Nähe von Riesa und Leipzig. Nach Süden zu, also im Gebirge aufwärts ziehen sie bis Annaberg, vereinzelt sogar bis Plauen. —

Beiden Zweigen dieses Handels, dem Engros- wie Detailhandel, ist in den letzten Jahren eine nicht unbedeutende Konkurrenz erwachsen. In den Engroszhandel mit schwedischen Beeren haben sich vielfach auch Schiffsbesitzer eingelassen. Sie liefern Preiselbeeren an deutsche Händler sowohl der See- als auch Binnenstädte. In den Seestädten befaßen sich nicht selten Fischhändler während der Saison mit dem Beerenein- und -verkauf. Zugleich ist den Haufierern eine Konkurrenz erwachsen in den jetzt überall, auch in den kleinsten Städten, auftauchenden Grünwarenhandlungen, die entweder von dem eben erwähnten stehenden Handel, oder von den Stützengrüner und Rothenkirchner Engroszhändlern je nach Bedarf eine gewisse Anzahl Körbe beziehen und im kleinen verkaufen. Immerhin ist es für absehbare Zeiten völlig ausgeschlossen, daß die zweckentsprechende Organisation des Engroszhandels der Stützengrüner und Rothenkirchner sowohl, wie der Haufierhandel in Beeren durch die geschilderte Konkurrenz verdrängt werden könnte. Beide Organisationen ermöglichen namentlich eine auf anderem Wege kaum mögliche Schnelligkeit im Vertrieb der Ware, die für ein so leicht verderbliches Erzeugnis, wie es die frischen Beeren sind, von unbedingter Notwendigkeit ist.