

Der Braunschweiger Unternehmer Johann Heinrich Stobwasser (1740–1829) und die Brüdergemeine in Herrnhut

MARTIN EBERLE

Der Siebenjährige Krieg (1756–1763) wirkte sich für viele deutsche Klein- und Mittelstaaten verheerend auf die Staatsfinanzen aus. Um die wirtschaftlichen Verhältnisse zu verbessern, bemühte man sich um die Reorganisation namentlich des Manufakturwesens. Allerdings hatte sich auch der Abnehmerkreis verändert: Neben die Hofgesellschaft trat zunehmend ein finanziell erstarktes Wirtschafts- und Bildungsbürgertum, das durchaus Bedarf an Luxuswaren hatte, allerdings nur in einem begrenzten Umfang Geld in „Galanterien“ investieren konnte oder wollte. Somit zeigten sich vor allem Unternehmen erfolgreich, die gediegene Waren für den gehobenen Bedarf zu einem nachvollziehbaren Preis herstellten. Diese Firmen leiteten vom merkantilistischen Unternehmertum zu einem neuen, modernen Typus, der sich neben der staatlichen Subventionierung vor allem durch Eigenverantwortung auszeichnete. Ein prägnantes Beispiel hierfür ist die Lackwarenfabrik Stobwasser, die sich zunächst in Braunschweig, später dann auch in Berlin ansiedelte. Geprägt war die Firmenphilosophie des Unternehmens von der geistlichen Heimat des maßgeblichen Unternehmensführers, Johann Heinrich Stobwasser, der Herrnhuter Brüdergemeine.

Auch das Herzogtum Braunschweig-Lüneburg war von den desaströsen wirtschaftlichen Entwicklungen nach dem Siebenjährigen Krieg betroffen. Immer mehr Anleihen zu immer höheren Zinsen führten in den Ruin. Die Kammerkasse entbehrte bereits seit 1765 jeglichen Kredits. Durch verzweifelte Aktionen wie der Gründung eines Leihhauses im selben Jahr und einer Zahlenlotterie 1771 versuchte der amtierende Staatsminister Heinrich Bernhard Schrader von Schlierstedt (1706–1773) in finanzieller Hinsicht Erleichterung zu bringen. 1768 drohte die kaiserliche Debitkommission nach Braunschweig zu kommen, um das Herzogtum unter Zwangsverwaltung zu nehmen. Dies veranlasste Herzog Carl I. (*1713, reg. 1735–1780), die Stände einzuberufen – zum ersten Mal wieder seit 1682!¹

Die Steuer- und Darlehensbeschlüsse des Landtages sicherten das finanzielle Fortbestehen des Herzogtums, wobei die Stände dem Herzogshaus weitreichende Zugeständnisse abringen konnten. So musste Erbprinz Carl (II.) Wilhelm Ferdinand (1735–1806) ab 1770

¹ ERIKA ESCHEBACH, Braunschweig wird wieder Residenzstadt. Landesherrliche Maßnahmen und gesellschaftlichen Entwicklungen zur Zeit Herzog Carls I. von Braunschweig-Lüneburg, in: Braunschweiger Rokoko (= Katalog zur Ausstellung im Städtischen Museum Braunschweig 30. Juni – 2. Oktober 2005), Braunschweig 2005, S. 20–29, hier S. 23.

an der Regierung beteiligt werden mit dem Auftrag, das Rechnungswesen der fürstlichen Kammer neu zu ordnen. 1773 kam es zur Einrichtung eines Finanzkollegiums unter Leitung von Jean Baptiste Féronce von Rothencreutz, was zu massiven Einschränkungen bei Ausgaben für den Hofstaat, das Militär und die Schulen führte – oft gegen den Widerstand von Herzog Carl I. Letztlich Erleichterung brachte der Staatsfinanz allerdings erst der Verkauf von 4.350 braunschweigischen Soldaten an England zum Einsatz in Nordamerika 1776.²

Parallel dazu bemühte man sich durch die Förderung von Manufakturen oder Gründung von herzoglichen Unternehmungen auch um ein wirtschaftliches Erstarken. Hierzu gehörte die Gründung der Fürstenberger Porzellanmanufaktur (1747) ebenso wie die Übernahme der Fayencemanufaktur (1756). Allerdings erwiesen sich diese herzoglichen Manufakturen in wirtschaftlicher Hinsicht mehr oder weniger als Fehlschläge, da der Absatzmarkt für ausgesprochen kostspielige Luxuswaren nach 1756 fehlte.³

Erfolgreicher zeigten sich private Gründungen, die allerdings in der Anfangsphase herzogliche Förderung erhielten. 1762 veröffentlichte Herzog Carl I. in vielen Zeitungen des Reiches eine Bekanntmachung, in der er Künstler und Unternehmer jeder Art aufforderte, in sein Land zu ziehen und sich dort niederzulassen.⁴ Bereits davor waren Manufakturisten nach Braunschweig gekommen, um von den dort vergebenen Privilegien zu profitieren⁵ – so etwa Johann Michael van Selow, der 1755 aus den Niederlanden nach Braunschweig kam. Bereits 1756 pries er seine Waren in den „Braunschweiger Anzeigen“ zum ersten Mal an. Seine Produkte bestanden dabei aus Teetischen, Tablettis und Schnupftabaksdosen, die er mit Perlenmosaiken verzierte. Mit dieser farbenprächtigen Technik entsprach er hervorragend dem Geschmack des Rokoko. Zudem handelte es sich um eine relativ günstige Fabrikationstechnik, die aber durchaus eine repräsentative Wirkung erzielte. Die Waren konnten zudem – für die Braunschweiger Messe vorproduziert und an den anonymen Kunden abgegeben – gut transportiert werden, womit sich der Absatzmarkt weit über die Grenzen des Herzogtums verschob und van Selow nachweislich bis Dänemark exportieren konnte. Trotz des rasch einsetzenden wirtschaftlichen Erfolges erlebte das Unternehmen mehrere Krisen, denen van Selow durch Lotterien ausweichen wollte. Die Tischgestelle für seine Teemöbel ließ er von Freimeistern erstellen, weshalb es zu Streitigkeiten mit der mächtigen Braunschweiger Tischlergilde kam. In diesem Streit kam es sogar zu Auseinandersetzungen mit dem Herzogshaus. Dies alles – vor allem aber der Umstand, dass die Glasperlentechnik der van Selowschen Arbeiten so schwierig dem Frühklassizismus folgen konnte – führte um 1767 zu ernsthaften Schwierigkeiten für das Unternehmen. Van Selow ging – durchaus auf staatlichen Druck – außer Landes, und das Unternehmen existierte dann nur noch bis 1770/1771.⁶

² Ebd.

³ PETER ALBRECHT, Die Förderung des Landesausbaues im Herzogtum Braunschweig-Wolfenbüttel im Spiegel der Verwaltungsakten des 18. Jahrhunderts (1671–1806), (= Braunschweiger Werkstücke 58), Braunschweig 1980, S. 394 und S. 503–518.

⁴ DETLEV RICHTER, Lackdosen, München 1988, S. 10.

⁵ Die Privilegien bestanden vor allem aus befristeter Steuerfreiheit, Zurverfügungstellung von geeigneten Gebäuden und Erleichterungen beim Wareneinkauf.

⁶ Zu van Selow vergleiche: ANDREAS FLÖCK / ANGELIKA RAUCH, Die Manufaktur van Selow aus Braunschweig – Glasperlenmosaik des Rokoko, in: Braunschweiger Rokoko (wie Anm. 1), S. 44–49, hier S. 44; und

Beständiger erwies sich das Unternehmen von Johann Heinrich Stobwasser. Sein Vater, Georg Siegmund (Sigismund) Stobwasser (1686–1776), ursprünglich als Glaser ausgebildet, betrieb in Lobenstein im Vogtland einen Hausierhandel mit Kurz- und Galanteriewaren und bot seine Artikel auf Messen und Jahrmärkten feil. Die Familie lebte in relativer Armut und Frau und Kinder mussten den Lebensunterhalt durch das Spinnen von Wolle für die Tuchmacher Lobensteins aufbessern.⁷

Wohl durch den Hausierhandel scheint die Familie Stobwasser mit den während des Rokos so begehrten Lackwaren – vor allem aus Ansbach – in Berührung gekommen zu sein. Bereits während des 17. Jahrhunderts wurden durch den Fern-Ost-Handel im großen Maßstab ostasiatische Lackwaren nach Europa gebracht und fanden im Zuge der China-Mode große Anerkennung. Bald schon suchte man die Waren zu kopieren, und frühe Zentren der Lackwarenherstellung entstanden in London, Amsterdam und dem belgischen Spa, dem um 1700 Paris folgte. In Deutschland waren es Werkstätten in Berlin und Dresden, die sich früh schon der Kopie ostasiatischer Waren widmeten. Um die Mitte des 18. Jahrhunderts beschränkte man sich allerdings nicht nur darauf, ostasiatische Waren zu kopieren, sondern es entstanden farbenfrohe Arbeiten mit Rokokomotiven, die sich europaweit größter Beliebtheit erfreuten. Neben Holz war das bevorzugte Trägermaterial Papiermaché, bot es doch eine glatte, durchgehende Oberfläche, die einen idealen Lackauftrag sicherte. Größere Manufakturbetriebe entstanden in England, die nun durch die günstige Produktion auch den Erwerb der Waren durch bürgerliche Käuferschichten sicherten. Dem Vorbild England sollte später Stobwasser folgen. Das Braunschweiger Unternehmen wurde dann wiederum Vorbild für weitere deutsche Werkstätten, von denen die Lackkunsterstellung sich dann bis nach Russland ausbreitete.⁸

Durch den Ausbruch des Siebenjährigen Krieges verschlechterte sich die finanzielle Situation der Familie Stobwasser noch weiter. Georg Siegmund Stobwasser verließ Lobenstein, um vor allem das preußische Heer mit den gut absetzbaren Ansbacher Lackwaren zu beliefern. Sein Sohn, Johann Heinrich, führte den Familienbetrieb in Lobenstein weiter und setzte durch den Hausierhandel erfolgreich Lackwaren in Bayreuth ab. Hier waren bei der stationierten preußischen Armee vor allem Stockgriffe sehr beliebt. Durch diese Verkaufserfolge motiviert, begann Johann Heinrich Stobwasser mit eigenen Experimenten zur Lackwarenherstellung. Es entstanden Becher und Dosen, die er durch Malerei dekorierte. Schnell fanden diese galanten Waren Absatz und führten dazu, dass 1758 Stobwasser das Lobensteinische Unternehmen „fabrikmäßig“ einrichten konnte und Mitarbeiter einstellte. Obgleich nun der Absatz bis nach Frankfurt am Main und Amsterdam ausgeweitet werden konnte, kam das Unternehmen während der Krise des Siebenjährigen Krieges nicht wirklich

ANGELIKA RAUCH, Corallenfabrik van Selow. Ein Beitrag zur Geschichte des Kunstgewerbes im 18. Jahrhundert, ungedr. Diss. TU Dortmund 2008.

⁷ DETLEV RICHTER, Stobwasser. Lackkunst aus Braunschweig & Berlin, 2 Bde., München u. a. 2005, Bd. 1, S. 11 f.

⁸ Vgl. hierzu allgemein: FRANZ-JOSEF CHRISTIANI / SABINE BAUMANN-WILKE, Braunschweiger Lackkunst (= Arbeitsberichte. Veröffentlichungen aus dem Städtischen Museum Braunschweig 64), Braunschweig 1997, S. 15–18.



Abb. 1. Manufaktur Stobwasser, Schatulle mit drei Teedosen, um 1780, Papiermaché und Weißblech, lackiert, Münster; Museum für Lackkunst. Aus: Detlev Richter: *Stobwasser. Lackkunst aus Braunschweig & Berlin*, Bd. 1, München u. a. 2005, Kat. Nr. 53.

in Schwung; insofern traf der Aufruf Herzog Carls I. gerade zur rechten Zeit ein. Die Familie Stobwasser siedelte nach Braunschweig über.⁹

Am 18. Mai 1763 beschied die Herzogliche Kammer, „dass dem Supplicanten in Gnaden gestattet seyn solle, sich hieselbst nieder zu laßen, und eine Fabric von lakirten Waaren allhier anzulegen.“¹⁰ In der Zeit der Etablierung – die regelmäßig stattfindende Braunschweiger Messe half hier erheblich beim Absatz – siedelte die Familie mit ihrem Wohn- und Betriebsgebäude um und fand ihr endgültiges Domizil in der Echternstraße 16 in Braunschweig.

Der Vollständigkeit halber sei darauf verwiesen, dass im Herzogtum Braunschweig-Lüneburg schon 20 Jahre vor dem Eintreffen Stobwassers ein Unternehmen für lackierte Waren bestand: Der aus Hannover im Jahre 1717 übergesiedelte Johann Christoph Lesieur stellte überwiegend Möbelstücke her, die noch dem ostasiatischen Vorbild folgten. Allerdings fanden diese ausgesprochenen Luxuswaren neben dem Herzogshaus nur wenig Absatz, da sie zu teuer waren, weshalb das Unternehmen nie zu größerer wirtschaftlicher Bedeutung für das Herzogtum gelangte.¹¹

Um dem entgegenzuwirken, achtete das Unternehmen Stobwasser sehr darauf, dass die Waren von Anfang an breiten Absatz finden konnten: Mit luxuriösen, aufwändigen Möbeln belieferte die Lackwarenfabrik das Herzogshaus, daneben aber wurden auch Dosen und weitere Kleingegenstände hergestellt, die weniger aufwändig dekoriert waren und damit

⁹ RICHTER, *Stobwasser* (wie Anm. 7), S. 16 f.

¹⁰ Ebd., S. 18.

¹¹ CHRISTIANI/BAUMANN-WILKE, *Lackkunst* (wie Anm. 8), S. 14; vgl. auch FRANZ FUHSE, *Vom Braunschweiger Tischlerhandwerk. Stobwasser* (= Werkstücke aus Museum, Archiv und Bibliothek der Stadt Braunschweig 1). Braunschweig 1925, S. 51–54.

auch für bürgerliche Käuferschichten erreichbar blieben. Auch experimentierte Stobwasser – nach englischem Vorbild – mit Blech als Trägerstoff für die Lackmalerei. Aus Blech ließen sich nicht nur Tablette herstellen, sondern auch Federschalen, Urnen oder Teedosen. Die Schaffenskraft des herzoglich privilegierten Unternehmens wurde dabei durch die Polizei kontrolliert, und dort heißt es in einen Bericht an Herzog Carl I. über die Manufaktur, dass Stobwasser seine Fabrik mit Ernst betreibe, inzwischen 17 Personen beschäftige „und da er nur recht gute Arbeit macht, in der hiesigen und auswärtigen Meße sicher einen guten Debit fände.“¹²

Stobwasser nun wiederum wurde nicht müde, den Herzog darauf hinzuweisen, wie erfolgreich er wirkte, indem er etwa betonte, er hätte „1000 Taler ins Land gezogen“.¹³ Teilweise griff er auf Soldaten aus der Leibkompanie des Herzogs zurück, um der steigenden Nachfrage durch zusätzliche Arbeitskräfte nachkommen zu können. Unter diesen befand sich auch der französische Musketier Jean Guérin, der die Schwester Johann Heinrichs heiratete. Auf sein Drängen hin beschlossen Vater und Sohn Stobwasser, der Gründung eines Zweigunternehmens in Berlin zuzustimmen, was 1773 erfolgte. In dem entsprechenden Privileg erhielt Guérin für Berlin die Erlaubnis, nach „englischer Art auf Papiermaché petit volumen als Tische, Consoles, Spiegelrahmen, Toilettes, Tabatiers und dergleichen in Lack zu malen ... nicht nur auf Tischlerarbeit, sondern auch auf Kupfer, Eisen, Leder mit einem von dem Entrepreneur selbst zu präparierenden feinen englischen Lack, welcher so wenig durch Feuer als Wasser aufgelöst werden kann.“¹⁴ Durch spätere schwere Krankheit von Guérin übernahm Johann Heinrich Stobwasser auch die Berliner Filiale 1797. In der ausgestellten Konzession verpflichtete sich Stobwasser, 25 Arbeiter dauerhaft für mindestens aber zehn Jahre zu beschäftigen und Lackwaren in ausreichender Stückzahl herzustellen, um den Import ausländischer Waren zu vermeiden.¹⁵ Zwischenzeitlich war das Braunschweiger Unternehmen nicht minder erfolgreich: Hier lassen sich für das Jahr 1781 32 Mitarbeiter nachweisen. Neben dem Werkmeister waren dies zwei Schreiner, drei Drechsler, acht Maler, zwei Vergolder, zwei Lackierer, ein Schleifer und Polierer, weiterhin für die Pfeifenkopfproduktion drei



Abb. 2. Manufaktur Stobwasser, Schnupftabakdose mit dem Bildnis des Ludwig van Beethoven, um 1820, Papiermaché, lackiert, Privatbesitz. Aus: Detlev Richter: *Stobwasser. Lackkunst aus Braunschweig & Berlin*, Bd. 1, München u. a. 2005, Kat. Nr. 190.

¹² Zit. n. RICHTER, Stobwasser (wie Anm. 7), S. 21.

¹³ Ebd.

¹⁴ Zit. n. RICHTER, Lackdosen (wie Anm. 4), S. 14.

¹⁵ RICHTER, Stobwasser (wie Anm. 7), S. 32.

Beleger, ein Drechsler, ein Raspeler, zwei Klempner, zwei Gürtler und zwei Polierer. Somit war das Unternehmen nicht nur in der Lage, Massenwaren ebenso herzustellen wie gehobene Luxuswaren, sondern man hatte sich weitestgehend von den einflussreichen Gilden unabhängig gemacht. 1791 wies die Belegschaft dann nicht nur die stattliche Zahl von 80 Personen auf, sondern man bemühte sich um die Anschaffung eines größeren Ofens, „dass auch Kutsch Kasten darin laquirt werden könnten“.¹⁶

Auch während der Napoleonischen Zeit blieb das Unternehmen wirtschaftlich erstaunlicherweise sehr stark. Zum einen lag dies darin, dass sich Stobwasser weiterhin um die Einhaltung und Sicherung seiner staatlichen Privilegien bemühte,¹⁷ um die handwerkliche Unabhängigkeit von den Zünften und Gilden und deren teilweise wirtschaftlich hemmenden Bestimmungen und durch einen Absatz an breite Schichten. Seine Tabaksdosen – aus Papiermaché einheitlich gedrechselt – konnten dabei ebenso dank feinsten Malerei mit Motiven nach bedeutenden Gemälden der europäischen Kunstgeschichte beim hohen Adel Absatz finden, mit Motiven der biedermeierlichen Idylle oder feinen Landschaften beim Bürgertum wie aber auch bei unteren sozialen Gruppen wie dem Militär durch derbe erotische Darstellungen in einfacher Malerei, die dabei zum Teil verborgen angebracht waren. Um die Qualität seiner Malerei beständig abzusichern – und um sie unabhängig zu machen von den staatlichen Entwicklungen in Braunschweig und Preußen –, legte Johann Heinrich Stobwasser nicht nur eine umfangreiche Kunstsammlung an, um über reiches Vorbildmaterial zu verfügen, sondern er begründete in seinem Unternehmen eine eigene Malerschule, damit er beständig über entsprechend ausgebildete Kräfte verfügen konnte.¹⁸

1818 verlagerte Johann Heinrich Stobwasser den Hauptsitz des Unternehmens von Braunschweig nach Berlin, wo erstmals 1820 die Produktion jene des Stammhauses übertraf. In den 1820er Jahren dann erreichte der wirtschaftliche Erfolg in Berlin seinen Höhepunkt, während das Braunschweiger Unternehmen erstmals Verluste aufwies und 1831 – nach dem Tode Johann Heinrich Stobwassers – von seinem Sohn und Nachfolger Christian Heinrich Stobwasser¹⁹ an August Wilhelm Meyer, einem Mitglied der Herrnhuter Brüdergemeine, und Carl Friedrich Wried verkauft wurde.²⁰

Das Unternehmen konzentrierte sich in Berlin nun zunehmend auf die Produktion und den Verkauf von Lampen. 1848, nach dem Tode von Christian Heinrich, wurde das Unternehmen von seinem Sohn Gustav Stobwasser übernommen und in eine Aktiengesellschaft unter dem Namen „Berliner Lampen- & Bronzewaaren-Fabrik, vorm. C. H. Stobwasser & Co. Actien-Gesellschaft“ umgewandelt.²¹ Während das Unternehmen noch 1863 aufwän-

¹⁶ Ebd., S. 26–29.

¹⁷ Ebd., S. 35 f.

¹⁸ Braunschweiger Rokoko (wie Anm. 1), S. 100 f.

¹⁹ Christian Heinrich Stobwasser war mit seiner Heirat aus der Herrnhuter Brüdergemeine ausgetreten, und mit dem Tode seines Vaters bemühte er sich um die Wiederaufnahme in die Glaubensgemeinschaft. Neben seinem Geschäft widmete sich Christian Heinrich nun vor allem Glaubensfragen und der Erziehung seiner acht überlebenden Kinder. Dies stellt einen deutlichen Beweis dafür dar, wie verbundenen die Familie Stobwasser der Herrnhuter Brüdergemeine blieb; RICHTER, Stobwasser (wie Anm. 7), S. 57.

²⁰ Ebd., S. 46.

²¹ Ebd., S. 57.

dig das hundertjährige Firmenjubiläum feierte, scheint es im Jahr 1910 endgültig aufgelöst worden zu sein, nachdem es bereits Ende des 19. Jahrhunderts kurzfristig aus den Adressbüchern Berlins verschwunden gewesen war.²²

Neben allem wirtschaftlichen Geschick, das Johann Heinrich Stobwasser bei der Führung seiner Unternehmen für Lackwaren unter Beweis stellte, ist sicherlich auch der Erfolg in der Zugehörigkeit zur Herrnhuter Brüdergemeine zu suchen. Stobwasser war dabei ein ausgesprochen religiöser Mann und hielt in seinem Haus in Braunschweig regelmäßig Zusammenkünfte der Gemeinde ab.²³

Als eine der ersten evangelischen Kirchen in Böhmen entstand 1457 die *Unitas Fratrum*, die sich auf den 1415 als Ketzer verbrannten Jan Hus berief. Mit der Gegenreformation gelangte die Brüdergemeine Anfang des 18. Jahrhunderts aus Mähren auf das Gut von Nikolaus Ludwig Graf von Zinzendorf (1700–1760) nach Herrnhut in der Oberlausitz. Durch Zinzendorf kamen aus der Reformation stammende Ideen und pietistische Vorstellungen in die Bewegung.²⁴ Allerdings wurde Zinzendorf mit seinen Getreuen aus Sachsen ausgewiesen. Kurzzeitig gewährte ihnen der Graf von Ysenburg-Meerholz seinen Schutz, und so kam es zur Gründung der Niederlassung Marienborn. Erneut vertrieben, fand die Gemeinde mit dem Aufbau der Siedlung Herrnhag Sicherheit unter dem Schutz des Grafen von Ysenburg-Büdingen. Nach dem Tod des Grafen und der erneuten Vertreibung gewährte ihnen 1750 Graf Johann Friedrich Alexander von Wied Schutz in Neuwied.²⁵

Verfassungsgemäß wurde die Brüdergemeine 1727 zu einer auf brüderlicher Liebe und gegenseitiger Unterordnung begründeten Gemeinschaft, und die eigentliche Kirchenwerdung erfolgte 1749.²⁶ Nach dem Tod von Graf Zinzendorf übernahm die Gemeinde 1764 Schloss und Gut, womit auch die wirtschaftliche Basis abgesichert schien.

Rasch breitete sich die Gemeinde aus und gründete im In- und Ausland neue Siedlungen, so etwa in Schlesien, in den Niederlanden, in Dänemark und Berlin. Besonderen Wert legte man dabei auf die Erziehung der Kinder, die der Gemeinde anvertraut wurden. Daraus entstand vor allem im 19. Jahrhundert ein blühendes Internatsschulwesen in mehreren Ländern. Auch die Kinder von Johann Heinrich Stobwasser erhielten ihre Erziehung in der Brüdergemeine.²⁷

Prägend für das Unternehmen Stobwasser war dabei, dass die meisten Bewohner Herrnhuts Handwerker waren, die nicht arbeiteten, um Profit zu erzielen, sondern für Gott, den Nächsten und die Gemeinschaft. Dank dieses Vorsatzes gelang es der Gemeinde, das Handwerk und die Wirtschaft erfolgreich zu entwickeln. Denn es galt eine hohe Produktqualität zu einem angemessenen Preis herzustellen. Wesentliche Kriterien waren dabei der Verzicht

²² Ebd., S. 64–66.

²³ Ebd., S. 13.

²⁴ DIETRICH MEYER, *Zinzendorf und die Herrnhuter Brüdergemeine. 1700–2000*, Göttingen 2009.

²⁵ ROSEMARIE STRATMANN-DÖHLER, Biographische Notizen zu Abraham und David Roentgen, in: *Mechanische Wunder. Edles Holz. Roentgen-Möbel des 18. Jahrhunderts in Baden und Württemberg* (= Katalog des Badischen Landesmuseums Karlsruhe vom 3. Oktober 1998 bis 10. Januar 1999), Karlsruhe 1998, S. 15–22, hier S. 15.

²⁶ RICHTER, Stobwasser (wie Anm. 7), S. 13.

²⁷ Ebd.

auf Preisverhandlungen, gerechte Entlohnung der Arbeiter und Re-Investition des erwirtschafteten Kapitals in das Unternehmen.²⁸ Exakt diese Vorgehensweise ist auch bei Johann Heinrich Stobwasser und seiner Braunschweiger Lackwarenmanufaktur nachzuvollziehen und wies das Unternehmen als zukunftsorientiert aus. Gerade der Umstand, dass sich die Herrnhuter bemühten, von staatlichen Privilegien frei zu sein und sich unabhängig machen von zünftigen Bestimmungen, ließ sie in die Garde des modernen Unternehmertums im Sinne des 19. Jahrhunderts treten. Die Herrnhuter entwickelten dabei eine eigene Berufs- und Arbeitsethik, die als eine „Wechselbeziehung von religiöser Introvertiertheit und weltlicher Geschäftstüchtigkeit“ bezeichnet wurde.²⁹ Extrem hilfreich war für die wirtschaftliche Entwicklung das weitreichende Netzwerk im In- und Ausland zu Glaubensbrüdern,³⁰ erleichterte dies doch den Einkauf von Rohmaterialien, den Absatz der Endprodukte und die internationale Ausbildung der Gesellen. Letztlich profitierte Stobwasser auch davon. Allerdings forderte die Herrnhuter Gemeinde dafür auch von ihren Mitgliedern, dass wirtschaftliche Innovationen und Techniken geteilt wurden, um allgemein die Produktqualität zu heben. So ist es mit Sicherheit kein Zufall, dass auch in Herrnhut wie in der Gemeinde Neuwied Lackwaren hergestellt wurden, die den Arbeiten aus dem Hause Stobwasser stilistisch und technisch in hohem Maße verwandt sind.

Neben den Mitgliedern der Familie Stobwasser gingen weitere bedeutende deutsche Künstler des 18. Jahrhunderts aus der Herrnhuter Brüdergemeine hervor wie etwa der Maler Januarius Zick (1730–1797) oder die Kunsttischler Abraham (1711–1793) und sein Sohn David Roentgen (1743–1807). Das Beispiel David Roentgens aber, der aus der Gemeinde ausgeschlossen wurde, zeigt, dass die Mitgliedschaft zur Gemeinde für einen erfolgreichen Künstler und Unternehmer nicht unproblematisch sein konnte.

Ergriffen von den Predigten des Grafen Zinzendorf, ließ sich der Tischler Abraham Roentgen 1737 in die Herrnhuter Gemeinschaft aufnehmen. Nach mehreren Stationen in Herrnhuter Gemeinden gehörte er zu den Ersten, die in der neu begründeten Gemeinde Neuwied 1750 ankamen. Rasch fand seine bedeutende Möbelkunst das Gefallen des Grafen von Wied.

Durch den Erwerb eines Hauses, durch die Lagerung der teuren Materialien für seine Möbel, die sein Kapital banden, und nicht zuletzt durch den erschwerten Absatz seiner Luxusmöbel während der allgemeinen Rezession nach dem Siebenjährigen Krieg kam Abraham Roentgen in finanzielle Schwierigkeiten. Dies passte nicht in das Weltbild der Herrnhuter, denn wirtschaftliches Wohlergehen galt als äußeres Zeichen für den Segen Gottes. So bedrängte man Abraham Roentgen, sein Haus zu verkaufen und sich aus der Gemeinschaft zu lösen, doch hob hier Graf Wied schützend seine Hand über den begabten Möbelkünstler.

Die frühkapitalistische Vorgehensweise von Abraham – später vor allem David – Roentgens, Möbel auf Vorrat zu produzieren und an den Adel über die Frankfurter Messe zu ver-

²⁸ Ebd., S. 14.

²⁹ Michael Stürmer, zit. n. STRATMANN-DÖHLER, Notizen (wie Anm. 25), S. 15.

³⁰ GISELA METTELE, *Weltbürgertum oder Gottesreich. Die Herrnhuter Brüdergemeine als globale Gemeinschaft 1727–1857*, Göttingen 2009.



Abb. 3. David Roentgen und Peter Kinzing, Bodenstanduhr mit Musikspielwerk, 1792, Kulturhistorisches Museum Görlitz

kaufen, erschien den Brüdern ohnehin suspekt.³¹ Besonders steigerte sich diese Sichtweise auf die in Schwierigkeiten geratenen Produzenten von Luxuswaren, deren Anschaffung nur einem höchst finanzkräftigen Adel vorbehalten war, als David Roentgen den Plan entwickelte, durch die Durchführung einer Möbellotterie – bereits bei van Selow konnte man beobachten, dass dies während des 18. Jahrhunderts ein erprobtes Mittel war, ein Unternehmen aus der wirtschaftlichen Bedrängnis zu retten – den Bankrott abzuwenden. 1768 wurde die Lotterie von der Stadt Hamburg bewilligt.³² Sein Vater Abraham stand vor allem aus religiösen Gründen dem Ansinnen skeptisch gegenüber und berichtete dem Ältestenrat der Gemeinde von dem Vorgehen seines Sohnes, der daraufhin David Roentgen aus der Gemeinde ausschloss.³³

Für diesen Ausschluss ist sicherlich das stürmische Vorgehen des jungen David Roentgen in wirtschaftlichen Fragen verantwortlich zu machen, nicht aber dessen Glauben, beklagte sich doch später noch eine der wichtigsten Kundinnen David Roentgens, Zarin Katharina II. von Russland (1729–1796), über das „Herrnhutisieren“ des Möbelkünstlers.

David Roentgen errichtete sich mit der Mitgift seiner Frau ein eigenes Haus in Neuwied außerhalb des Herrnhuter Karrees, in das später sein Vater Abraham ziehen sollte, nachdem er 1772 den Betrieb an seinen Sohn übergeben hatte. Zuvor hatte er sich noch darum bemüht, nach Preußen zu ziehen, doch bezeichnete König Friedrich II. (1712–1786) die Forderungen des Unternehmers zur Errichtung eines mehrstöckigen Hauses als Wohn- und Arbeitsstätte für seine Familie und seine Mitarbeiter, die Zurverfügungstellung von Werkzeugen und weitere Vergünstigungen als zu „exorbitant lächerlich“ hoch.³⁴

³¹ STRATMANN-DÖHLER, Notizen (wie Anm. 25), S. 17.

³² JOSEF MARIA GREBER, Abraham und David Roentgen. Möbel für Europa. Werdegang, Kunst und Technik einer deutschen Kabinett-Manufaktur, 2 Bde., Starnberg 1980, Bd. 1, S. 88.

³³ Ebd., S. 89.

³⁴ STRATMANN-DÖHLER, Notizen (wie Anm. 25), S. 18 f.

David Roentgen konzentrierte sich nun in Neuwied ganz auf die Durchsetzung seiner Unternehmensstrategie. Seine Möbel, die sich durch perfekte handwerkliche Ausführung ebenso auszeichneten wie durch verblüffende mechanische Techniken, wurden zu einem der begehrtesten Artikel der europäischen Hocharistokratie. Ihm gelang es, Unmengen von Möbeln in Paris, St. Petersburg und Berlin abzusetzen. 1779 beschäftigte er 24 Gesellen in seiner Werkstatt, zur besten Zeit sollen es sogar 80 gewesen sein,³⁵ womit sich sein Unternehmen mit dem von Stobwasser vergleichen lässt. Allerdings waren die Waren von Stobwasser immer auch an finanziell weniger gut gestellten Käuferschichten orientiert, weshalb es Stobwasser gelang, zum einen nicht in Verdacht bei den Herrnhutern zu geraten und zum anderen über die Französische Revolution hinaus sein Unternehmen fortzuführen. Für David Roentgen brach der Absatzmarkt schlagartig mit der Französischen Revolution ein. Sein Haus, nach dem Schloss das größte in Neuwied, diente den Franzosen zur Einquartierung von Truppen. Von 1795 bis 1801 war David Roentgen mit seiner Frau nahezu beständig auf der Flucht, wobei der neue Hauptstandort der kleine Ort Neudietendorf unweit Gothas wurde, von dem aus Roentgen mehrere deutsche Fürstenhöfe aufsuchte, um seine Waren abzusetzen. Gesundheitlich angeschlagen, verstarb Roentgen 1807.³⁶

Zuvor war es ihm aber noch gelungen, seinen religiösen Frieden zu finden. Nachdem er mehrmals vergeblich versucht hatte, in der Gemeinde Neuwied aufgenommen zu werden, wurde es ihm 1791 schließlich möglich, und rasch konnte er dort einige Ämter übernehmen. Nach seinem Tod heiratete seine Witwe Katharina Dorothea den ebenfalls verwitweten Johann Heinrich Stobwasser, womit sich der Kreis innerhalb der Brüdergemeine wieder schließt.³⁷

Durch mutiges und engagiertes Unternehmertum gelang es Unternehmen wie denen von Johann Heinrich Stobwasser oder David Roentgen, die Krise, die durch den Siebenjährigen Krieg ausgelöst worden war, zu überwinden. Dabei halfen durchaus die staatlichen Privilegien, aber der Staat allein konnte die Wirtschaft nicht mehr in Gang bringen, wie die herzoglichen Unternehmungen in Braunschweig unter Beweis stellten. Hilfreich war sowohl bei Stobwasser wie bei Roentgen das pietistisch geprägte Umfeld der Herrnhuter Brüdergemeine. Die Forderung nach qualitätvoller Arbeit zu einem gerechten Preis entsprach auch den Vorstellungen eines wirtschaftlich erstarkenden Bürgertums, womit sich insbesondere Stobwasser neue Käuferschichten sicherte. Die internationalen Verbindungen der Herrnhuter halfen dabei beiden Unternehmen bei dem Einkauf der Rohmaterialien wie beim Vertrieb der Endprodukte. Während sich aber Roentgen ganz auf die hocharistokratische Kundschaft verließ, war Stobwasser breiter in seiner Produktpalette aufgestellt, sodass er sein Unternehmen über die Auswirkungen der Französischen Revolution hinaus bis weit in das 19. Jahrhundert hinein weiterführen konnte.

³⁵ Ebd., S. 20.

³⁶ Ebd.

³⁷ RICHTER, Stobwasser (wie Anm. 7), S. 40.