

De opmerkelijke concentratie van Duitsers in de bontsector tijdens het "fin de siècle" in België

ROBRECHT DECLERCQ¹

Phd Researcher, European University Institute – Firenze

FRANK CAESTECKER

Doctor in de Geschiedenis – Universiteit Gent

In dit artikel duiden we de opmerkelijke economische doorbraak van de Duitse ondernemers in de Belgische bontsector tussen 1870 en 1914, een periode waarin deze sector een explosieve groei kende. Aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog waren er meer dan 200 bontondernemingen in België en hiervan werd ongeveer een kwart geleid door Duitse ondernemers. De Duitse aanwezigheid in deze branche was een onderdeel van een bredere migratiestroom naar België. De haven van Antwerpen, maar ook de Brusselse nijverheid had immers een enorme aantrekkingskracht op Duitse immigranten. Aan het eind van de 19^{de} eeuw hadden enkele grote Duitse bedrijven, zoals Siemens, een plaats gevonden op de Belgische markt. Ook in het bank- en verzekeringswezen was de Duitse aanwezigheid niet onbelangrijk (Carrein, 2003; Devos & Greefs, 2007; Sartorius, 1992). We gaan in deze bijdrage dieper in op de specifieke omstandigheden van de Duitse bonthandelaars. Dit onderzoek vertrok vanuit de vaststelling dat in het historisch migratieonderzoek de analyse van de sociaaleconomische integratie van migranten onderbelicht bleef. Doel van dit artikel is inzicht te krijgen in het migratieproces in relatie met de economische ontplooiing en sociaaleconomische integratie.

De sociale wetenschappen, eerst in de Verenigde Staten en later ook in Europa, hebben zich sinds de jaren 1970 gebogen over het ondernemerschap van migranten. Hun aandacht richtte zich vooral op het hedendaagse etnische kleinbedrijf in migrantenwijken. In het bijzonder lag de focus op immigrant-ondernemers die uitsluitend arbeidskrachten uit hun etnische groep tewerkstelden (Rath & Kloosterman, 1998; Lesthaeghe, 2000, 321-338). Dit sociaalwetenschappelijk onderzoek spitste zich vooral toe op de recente

¹ Voor correspondentie in verband met dit artikel, gelieve contact op te nemen met Robrecht Declercq, e-mail: Robrecht.Declercq@EUI.eu of met Frank Caestecker, e-mail: frank.caestecker@ugent.be

immigratiegolven, maar ook historisch onderzoek werd rond dit thema verricht. Binnen het Europese historisch migratieonderzoek stonden hoofdzakelijk de joodse immigranten centraal (Caestecker, 2000, 101-110; Green, 1997; Godley, 2001). De entrepreneurs uit andere migratiestromen konden slechts rekenen op een matige belangstelling (Taschereau, Piette, & Gubin 2001, 10-32; Rainhorn & Zalc, 2000; Schrover, 1998).

Binnen de ondernemersgeschiedenis worden entrepreneurs, individueel of collectief, als onderzoeksobject naar voor geschoven (Davids & Gules, 1996, 16; Blasing & Langenhuyzen, 2005, 34). Het onderzoek naar immigrant-ondernemers neemt, vooral door het migratieaspect, een bijzondere plaats in binnen deze traditie. In de verklaringen naar de keuzes, praktijken en opgebouwde handelsnetwerken wordt hierbij gewezen op de meerwaarde die geografische mobiliteit en het bezit van een andere culturele achtergrond met zich meebrengt (Bonachich, 1973). Migranten hebben vaak een competitief voordeel door de bevoorrechte (economische) relatie die ze hebben met hun gebied van afkomst. Dit competitief voordeel kunnen etnische ondernemers uitspelen door in het immigratieland producten aan te bieden uit hun herkomstland (Schrover, 1998, 41). Zo kunnen migranten het spreekwoordelijke 'gat in de markt' vullen. Dit hoeft niet noodzakelijkerwijze een nieuw product zijn, ook *old products on new places* kunnen een belangrijke succesfactor worden (Engelen, 2001, 214). Bepaalde handelspraktijken of vormen van kredietverstrekking en flexibiliteit binnen een minderheid kunnen ook een succesvolle inplanting van etnische bedrijven verklaren (Granovetter, 2002). Wanneer het immigrantondernemerschap in een stad of in een bepaalde branche bijzonder succesvol en disproportioneel groot is, spreekt men vaak over (etnische) nichevorming (Schrover, 2002).

Het toonaangevende model voor het onderzoek naar de etnische of immigrantenondernemers werd uitgewerkt door Waldinger. Zijn onderzoeksraamwerk, ondergebracht in het classificatiemodel "de kansenstructuur", verdeelt de aandacht tussen zowel structurele componenten als het belang van de migratieachtergrond van de ondernemers. Binnen de structurele component staan de marktomstandigheden en de toegang tot eigenaarschap centraal. Deze toegang wordt bepaald door het aantal vacante ondernemersposities en de concurrentie met autochtone ondernemers (Waldinger, Aldrich, & Ward, 1990, 28). De marktwerking kon ongebreideld functioneren in de negentiende

eeuw toen de *laisser-faire*staat zich in de regel onthield van het beïnvloeden van de marktconcurrentie.²

Het gewicht van enerzijds structureel-economische en anderzijds culturele factoren en hun interactie ter verklaring van het ondernemerschap onder migranten is de twistappel binnen dit onderzoeksdomein (Rath & Kloosterman, 1998, 13; Godley, 2001). In deze bijdrage behandelen we het inplanten van immigrantenondernemingen in een periode van economische groei. Deze economische expansiefase gaf een krachtige impuls aan de internationalisering van de Belgische economie, waarvan deze Duitse bontbedrijven een component zijn. De structurele componenten van de kansenstructuur waren dan ook uitermate positief. Dat immigrantenondernemingen zich concentreerden in deze relatief beperkte bontmarkt vereist een verklaring. Welke rol speelde afkomst, migratie-ervaringen en netwerken binnen de trajecten van deze immigrantenondernemingen? Onderzoek naar ondernemers met een migratieachtergrond wijst erop dat het succes van deze ondernemingen samenhangt met bedrijfservaringen geworteld in de gemeenschappelijke regio van afkomst (Lourens & Lucassen, 1999; Granovetter, 2002; Schrover, 2002). Het is dan ook onze veronderstelling dat de migratie-ervaringen in grote mate de ondernemingsstrategie van deze bedrijven bepaalde. Hoe is de economische integratie van deze bedrijven verlopen? Was er sprake van een 'etnisering' van deze economische sector? De structuur van het artikel is vanuit deze vraagstelling opgebouwd: na het bespreken van een aantal algemene kenmerken van de bontsector gaan we op zoek naar een aantal kenmerken van het immigrantenondernemerschap in deze branche.

1. DUITSE ONDERNEMERS IN DE BONTSECTOR EN HUN BRONNEN

Centraal in dit artikel staat de collectieve 'rol' die de Duitse ondernemers bekleedden in deze luxenijverheid, en dus niet de bedrijven, de producten en de technieken van het bewerken van bont. Teneinde inzicht te verwerven in

² Waldinger vermeldt het overheidsbeleid als belangrijk voor de kansenstructuur, maar voor deze bijdrage over de negentiende eeuw is deze variabele van weinig belang. Slechts in de loop van de 20^{ste} eeuw vernauwde de Belgische overheid, net zoals de overheden in andere West-Europese landen de toegang tot het ondernemerschap voor buitenlanders. Dit kadert binnen een beleid ter bescherming van de nationale burgers en viseerde elke broodwinning van (recente) immigranten (Noiriel, 1988; Zalc, 2006; Caestecker, 2000).

hun positie in deze bedrijfstak voeren we een sociaaleconomische dieptepeiling uit naar de dynamiek, achtergrond en aangewende methodes en strategieën van deze groep. De economische aanwezigheid van deze Duitse ondernemers in kaart brengen is mogelijk op basis van traditionele economische informatieverschaffers zoals de handels- en nijverheidstellingen, maar vooral de sekwestearchieven als unieke bron leverden de empirische basis voor het onderzoek naar Duitse bonthandelaars in België. Daarbij aansluitend boden de vreemdelingendossiers ons de mogelijkheid het migratietraject van deze Duitse (en Oostenrijkse) ondernemers uit te tekenen. De vreemdelingendossiers bieden immers biografische informatie om de afkomst en de netwerken van deze ondernemers te reconstrueren (Caestecker & Luyckx, 2010).

De sekwestearchieven kwamen tot stand na de Eerste Wereldoorlog toen niet alleen de goederen van de 'vijand' in België, maar vaak ook de bijhorende bedrijfsarchieven in beslag werden genomen (Vancoppenolle, 2007; Carrein, 2003). Deze bedrijfsarchieven stelden ons in staat de economische inplanting van deze ondernemers intensiever te analyseren. De sekwestearchieven zijn jammer genoeg vrij complexe en stroeve bronnen om te verwerken en te interpreteren. Zo is het bijzonder moeilijk om de totale financiële situatie van de bedrijven in te schatten. We spitsen ons dan ook vooral toe op die stukken die ons inlichten over de oprichting, de algemene werking (intern en extern) en de handelscontacten.

Om het profiel van de Duitse ondernemers in de Belgische bonthandel en -confectie van een empirische basis te voorzien, stelden we een steekproef samen. Onze startgroep bestond uit 12 bontondernemingen die in 1919 onder sekwesteer werden geplaatst. Drie ondernemingen waren geleid door meerdere zaakvoerders zodat we 5 zaakvoerders in Antwerpen en 11 in Brussel via deze steekproef opvolgen.³ Deze groep werden aangevuld met 16 Duitse handelaars in België die vermeld werden in de uitvoerige documentatie die de grote Duitse bedrijven Schulz en Mummet in Brussel nalieten over hun voornaamste handelspartners in België.⁴ Van deze tweede reeks Duitse bontondernemingen werd geen sekwestearchief nagelaten, omdat de

³. De zaakvoerders van Mayer & Cie waren Bernard Mayer en Richard Katz. Les Établissements Schulz had drie zaakvoerders: Edouard Simmel, Fritz Tacke, Otto Schulz en het bedrijf Norden werd geleid door de twee broers Kurt en Arthur Norden.

⁴. Rijksarchief Anderlecht (RAA), *Sekwestearchief, Schulz*, nr. 140-143; Algemeen Rijksarchief (ARA), *Sekwestearchief, Mummet*, nr. 264. De documentatie van Mummet en Schulz verwijst naar hun courante handelspartners en bevat informatie over de activiteiten en solvabiliteit van de handelaars in kwestie.

eigenaar tot Belg genaturaliseerd werd, of het bedrijf reeds voor 1918 opgedoekt was en de bedrijfsleider geen bezittingen meer in België had. Mogelijkerwijze was er geen bedrijfsarchief meer daar de 'commissie van het oorlogsarchief' hun archiefbestand nog heeft uitgezuiverd (Coppejans-Desmedt, 1984, 65). Op die wijze hebben we 32 Duitse ondernemers die actief waren in het Brusselse arrondissement (27) of de stad Antwerpen (5) in 1910 onder de loep genomen. Deze steekproef zou ongeveer de helft van de totale Duitse zaakvoerders die toen in België actief waren representeren.⁵ Aan de hand van dit staal van bedrijven kunnen we een tentatieve exploratie voeren naar de trajecten van de Duitse ondernemers in de Belgische bontsector. Een staal bedrijven die de vooringenomenheid van het sekwesterarchief opvangt daar ook ondernemingen die de oorlog niet overleefden en bijgevolg niet onder sekwester werden geplaatst deel uitmaken van de steekproef.

2. DE OPKOMST VAN HET BONT IN DE 'BELLE ÉPOQUE'

Al vanaf de prehistorische tijd was het bont een essentieel product voor de mens en het triviaal gebruik ervan blijft aanwezig in diverse culturen tot op vandaag. Het is echter pas na de ontsluiting van Noord-Amerika en Siberië in de 17^{de}-18^{de} eeuw dat de handel in bont een hoge vlucht nam. Bont kunnen we beschouwen als de algemene verzamelcategorie voor bereide vellen van dieren en de producten, vooral kledingsstukken, die deze als grondstof hebben. Bont dankt zijn aantrekkingskracht door de typische natuurlijkheid ervan: het leder (de huid) en de beharing (de vacht) en vooral de uitzonderlijke thermische eigenschappen (De Grootte, 2000). De transformatie van het vel in een eindproduct vergt een langdurig en arbeidsintensief proces.

⁵ Op een andere wijze toegang krijgen tot de Duitse bontondernemers is niet eenvoudig zoals blijkt uit een lopend onderzoek waarin een willekeurige steekproef van immigranten aangekomen in België werd getrokken in 1884 (n = 489) en 1904 (n = 839). In deze steekproef zijn slechts een heel beperkt aantal personen actief in de bontsector: één Duitser, één Luxemburger en één Franse vrouw uit Parijs. Deze twee laatste waren binnen de twee jaar reeds vertrokken. Enkel de Duitse immigrant bleef in België en vestigde zich als zelfstandige bontondernemer en werd teruggevonden in het bedrijfsarchief van Schulz en Mummet (Caestecker, in voorbereiding). Onder deze Duitse ondernemers beschouwen we ook bontondernemers van Oostenrijks-Hongaarse nationaliteit. We gebruiken de notie Duits niet in haar juridische, maar eerder in haar culturele betekenis. Gezien zowel het Duitse Rijk als Oostenrijk-Hongarije tot de vijandige machten behoorden speelde dit juridische onderscheid ook geen rol tijdens en na de Eerste Wereldoorlog.

Het bestaat uit vellen looien, verven en beitsen (d.i. fixatie van de verfstof) tot men tot materiaal komt voor de bontwerker en de eigenlijke vervaardiging van een product op maat.⁶ In tegenstelling tot het looien van leder mogen hier geen haren verloren gaan, wat meteen het grote onderscheid vormt met de leerlooierij (vaak wordt bontbewerking als onderdeel gezien van de lederbewerking). Door dit proces van verwerking verkrijgt het bont een zekere soepelheid en finesse wat het in staat stelt om lang bewaard te blijven.

In de loop van de 19^{de} eeuw centraliseerde het bewerken van bont zich in grote confectieateliers, waar productie en verkoop werden gecombineerd (*Ibid.*, 16). Nieuwe technische ontwikkelingen ondersteunden de schaalvergroting. Belangrijk hierbij was de stikmachine, maar ook andere machines (bijv. de 'pelsklopmachines') en chemische procedés die de bewaarperiode van het bontwerk verlengden. Die schaalvergroting werd daarnaast in de hand gewerkt door vernieuwde verkoopspraktijken. Vooral het grootwarenhuis markeerde een belangrijke verandering in verkoopspraktijken, met hun divers aanbod aan producten. Zo nam het Duits-Belgische grootwarenhuis Hirsch & Cie een belangrijk deel van de bontverkoop op zich. De vernieuwde groot-schalige verkoop werd schatplichtig aan een nieuwe consumentenpatroon, waar de eerste kiemen van de 'massaconsumptie' kon worden waargenomen. De koop werd een handeling die de trivialiteit begon te overstijgen (Jaumain, 1997, 689; Pouillard, 2000, 2). De wijzigende consumptie- en verkoopspatronen speelden alvast een belangrijke rol in de opleving van de bonthandel in de belle époque.

Vooral door veranderingen in de mannenmode en een beginnende democratisering van het dragen van bont bereikten de bontproducten een breder consumentenpubliek in de 19^{de} eeuw (Boucher, 2004, 428; Delort, 1986, 183; Thevenin, 1949, 26). Door bovenstaande veranderingen ontplooiden een aantal steden in Europa zoals Parijs, Londen en Leipzig zich tot belangrijke bonthandelcentra. Die laatste vormde sedert de middeleeuwen het brandpunt van de Duitse bonthandel. Vooral de Brühl, de straat waar deze bontbedrijven geconcentreerd waren, werd het doorgeefluik voor geïmporteerd Russisch bontwerk. Generatie op generatie werden in deze stad leerlingen vertrouwd gemaakt met diverse vormen en facetten van bontwerk. Bontwerk uit de Brühl stond bekend voor zijn kwaliteit. Dit bontcentrum kende zijn hoogtepunt anno 1880. De cijfers uit Leipzig spreken voor zich:

⁶ In theorie maakt men het onderscheid tussen de bontwerker (*fourreur*) en de bonthandelaar (*pelletier*). In dit artikel worden beide beroepscategorieën door elkaar gebruikt.

ongeveer 11.000 bonthandelaars en werkers bevonden zich in 1913 in deze stad (Fellman, 1989, 8, 76).

De marktsituatie over de onderzochte tijdspanne (1870-1920) wijzigde zich ingrijpend. Op een termijn van 15 jaar kende de sector een enorme uitbreiding. De luxenijverheid is bijna per definitie een stedelijke aangelegenheid, deze waren dan ook de groeipolen in de Belgische bonthandel en -confectie. In 1896 waren er 70 confectieateliers in België, waarvan de helft zich bevond in het arrondissement Brussel. Daarnaast bevonden zich in Gent en Antwerpen een handvol confectieateliers in de bontsector.⁷ Brussel was dus het onmiskenbare centrum van de bonthandel in België. Vooral de oude Brusselse binnenstad bleek de uitgelezen locatie te zijn voor dit type luxenijverheid. We kunnen hier dus gerust spreken van een geografische concentratie (tabel 1).

Provincies	Confectieateliers in 1896	Confectieateliers in 1910
Antwerpen	10	32
Brabant	35	138
waarvan arrondissement Brussel:	35	136
waarvan Brussel-stad:	28	70
West-Vlaanderen	4	17
Oost-Vlaanderen	7	28
Henegouwen	4	3
Namen	1	1
Luik	9	17
Totaal	70	236

TABEL 1: AANTAL CONFECTIEATELIERS IN BONTSECTOR IN BELGIË IN 1896 EN 1910⁸

Eind 19de eeuw steeg het aantal confectieateliers exponentieel, van 70 naar 236 bedrijven. Brussel-stad bleef het onbetwistbare centrum met 70 confectieateliers. Naast de confectieateliers werden ook 6 groothandelaars en 49 kleinhandelaars in bont in de statistieken voor Brussel opgenomen.

⁷ *Recensement général des industries et des métiers (31 octobre 1896)*, 1900, I, p. 109, 216.

⁸ *Recensement général des industries et des métiers (31 octobre 1896)*, Brussel, 1900, I, p. 216 en *Recensement de l'industrie et du commerce (31 décembre 1910)*, 1913-1921, V, p. 297 en 710. Zes confectieateliers stonden op 'inactief', waarvan vier in het arrondissement Brussel (o.a. twee in Brussel-stad).

Antwerpen-stad telde 23 kleinhandelaars.⁹ Niet alleen Brussel-stad, maar ook de Brusselse randgemeenten, Antwerpen, Mechelen en Gent waren belangrijke groeipolen. Ondanks de aanzienlijke stijging van bonthandels- en confectiezaken, bleef de bontconfectie uiteraard een kleinere branche binnen de kledijconfectie.

De cijfers betreffende de tewerkstelling volgden dezelfde tendens. In 1896 waren er in België 434 mensen tewerkgesteld in confectieateliers. Het aantal werknemers was in 1910 gestegen met 1.018 personen tot 1.452 arbeiders en bedienden.¹⁰ In de Brusselse confectieateliers bevond zich de meerderheid van de arbeidsplaatsen: 789 arbeiders en bedienden. De meerderheid van de werknemers in deze nijverheid waren vrouwen. In deze luxenijverheid vormden de mannelijke arbeiders een goed betaald en hoog aangeschreven eliteambacht. Zoals in elke economische sector in de 19^{de} eeuw, was de loonongelijkheid tussen man en vrouw bijzonder groot (Bracke, 1996, 173). In 1896 verdienden vrouwen in de bontbewerking gemiddeld tussen de 2,00 en 2,99 Belgische frank per dag, terwijl arbeid door mannen meestal met meer dan 7 frank per dag werd gehonoreerd in 1896.¹¹ Net voor de Eerste Wereldoorlog waren deze hoge lonen ook geïstitutionaliseerd. De Kamer van Koophandel in Brussel, la Chambre Syndicale de la Fourrure, legde aan haar leden een aantal afspraken op ten aanzien van de arbeidsomstandigheden. Daaronder werd een minimumloon vastgelegd voor een bontwerker op 8,50 frank per dag.¹²

3. 'ZUG NACH WESTEN': HET PROFIEL VAN DE DUITSE BONTONDERNEMERS IN BELGIË

De Duitse ondernemers waren een minderheid in de bontindustrie in België. Onder de driehonderdtal bontondernemingen in België in 1910 waren er zestig die geleid waren door Duitsers. De doorbraak van de gecentraliseerde

⁹ *Recensement de l'industrie et du commerce (31 décembre 1910)*, Brussel, 1913-1921, VII, p. 338. Andere steden met een aantal gevestigde kleinhandelaars: Brugge (4), Kortrijk (3), Luik (11) en Gent (9). In deze laatste was nog een groothandelszaak gevestigd.

¹⁰ *Recensement de l'industrie et du commerce (31 décembre 1910)*, Brussel, 1913, V, p. 710.

¹¹ *Recensement général des industries et des métiers (31 Octobre 1896)*, 1901, XIV, pp. 374-375. Dat gekwalificeerde bontwerkers hoge lonen werden uitbetaald blijkt uit Bracke (1996, 196) waarin, op basis van de industrietellingen van 1896 en 1910 aangegeven wordt dat slechts 20% van de mannen meer dan 4 frank per dag verdiende.

¹² RAA, *Sekwesterarchie, Schulz*, nr. 1. Stukken betreffende de interne leiding.

productie in confectieateliers markeerde het begin van een periode met nieuwe groeimogelijkheden en de Duitse ondernemers onderscheidden zich door hun sterke vertegenwoordiging in deze grote ondernemingen. Niettegenstaande de centralisering van de productie bleven er nog vele kleine handelszaken en confectieateliers in de bontindustrie, zaken die geleid werden door zowel Belgen als Duitsers. Ateliers van enkele tot een tiental arbeiders waren wellicht de norm, toch zouden er een aantal bedrijven uitgroeien tot grote bedrijven met een honderdtal arbeiders. Grote bedrijven definiëren wij als de bedrijven die de juridische vorm van het vennootschap hadden aangenomen.¹³ Mallien & Cie was ongetwijfeld de meest bekende en grootste Belgische onderneming in de branche, maar ook Bisiaux & Cie (het latere Lobet & Platteau) en Hamptaux-Berthier & Cie in Brussel waren grote Belgische ondernemingen (De Grootte, 2000).¹⁴ Ook het Duits/Belgische Hirsch & Cie, een grootwarenhuis dat zich weliswaar niet beperkte tot bontartikelen was een belangrijke speler op deze markt (Pouillard, 2000). De 'grote' Duitse bedrijven aan de vooravond van de Eerste Wereldoorlog waren Norden, Mayer, Schulz, Müller en Mummet. Het eerste bedrijf was gesticht door Phillippe Norden (°1844) die voor hij zich in 1894 in Brussel vestigde als ondernemer actief was geweest in New York, Berlijn en Leipzig. In 1905 werd het bedrijf 'Phillippe Norden & Cie' officieel een vennootschap en in 1908 werden zijn zonen Kurt en Arthur Norden als vennoten in het bedrijf opgenomen. Na het overlijden van Phillippe Norden in 1910 werd het bedrijf omgedoopt in 'Norden Frères'. In 1895, een jaar nadat Phillippe Norden zich vestigde in Brussel, opende Müller & Cie – een commanditaire vennootschap opgericht door Bernard Mayer (°1866), Richard Katz (°1896) en Charles Müller – hun atelier op het Brouckèreplein te Brussel. Zowel Katz als Mayer waren vermogende joodse ondernemers, afkomstig uit het westen van Duitsland. In 1903 trok Müller zich als vennoot terug en ging het ondertussen grote confectiebedrijf verder onder de naam Mayer & Cie. Müller, in onmin met de ambitieuze Katz en Mayer, bleef uitbater van Müller & Cie, toen aan de Boulevard Bisschofsheim gevestigd. Een laatste bedrijf, die een spectaculaire groei doormaakte in de belle époque was Schulz & Cie opgericht in 1899 als een commanditaire vennootschap door Otto Schulz (°1872) en

¹³. Uit de handelstellingen blijkt immers dat de vennootschappen de grootste werkverschaffers waren. Zo stonden de twee grootste vennootschappen in Brussel alleen al in voor ongeveer 10% van alle Brusselse werknemers, zie *Recensement du commerce et de l'industrie (31 décembre 1910)*, Brussel, 1913-1921, V, p. 132. Een alleenstaande onderneming verschaftte werk aan gemiddeld 2 tot 4 personen, zie: *Recensement du commerce et de l'industrie (31 décembre 1910)*, Brussel, 1913-1921, VI, p. 324.

¹⁴. RAA, *Sekwesterarchieff, Schulz*, nrs. 140-143. documentatie over handelszaken in binnen- en buitenland.

Edouard Simmel (°1872). Op 6 februari 1909 werd de naamloze vennootschap 'Les Établissements Schulz' opgericht waarbij Fritz Tacke werd opgenomen als vennoot. Tenslotte was er nog de groothandelszaak Mummet Adolf die onafgewerkte bontproducten en toebehoren voor bontwerk in commissie verkocht voor enkele handelaars uit Leipzig. Van de Duitse bontbedrijven in Brussel zijn in het sekwestearchief naaste deze vijf grote, nog drie andere bedrijfsarchieven bewaard gebleven. Het zijn de archieven van drie kleinere Brusselse bontbedrijven: Jacques Krochmal (°1888), een handelaar uit Leipzig en nog twee bontwerkers of zogenaamde kleermakers/handelaars Jean Schmidt (°1877) en Max Satz.¹⁵

In de ondernemersloopbanen van 'de Duitse bonthandelaar' in België nam Leipzig een centrale plaats in. De meerderheid van de Duitse bontondernemers in België was afkomstig uit het Koninkrijk Saksen en vooral uit de directe nabijheid van Leipzig. Ook vertoefden een aantal handelaars, geboren buiten Saksen, eerst in Leipzig alvorens zich in België te vestigen. Deze Leipzigconnectie van de Duitse bontondernemers in België was de gemeenschappelijke karakteristiek van deze groep. Een aantal van deze succesvolle handelaars waren joden, maar deze bedrijfstak in België was, net zoals in Leipzig, geen uitgesproken joodse sector, zoals dat toen wel het geval was in de Antwerpse diamant. De ondernemers in bont hadden een gemengde zowel joodse als niet-joodse religieuze achtergrond (Harmelin, 1966, 270). Het waren vooral de contacten en de ervaring in Leipzig die behulpzaam waren bij het opstarten van een succesvolle onderneming. We kunnen in dat verband een aantal typevoorbeelden aanstippen: Adolf Mummet werd geboren in Sonneberg (in de nabijheid van Leipzig) in 1882. Op 11-jarige leeftijd ging Mummet in de leer bij Paul Körner te Leipzig. Daarna aanvaardde hij enkele opdrachten in Berlijn en werd uiteindelijk in 1906 rechtstreeks gerekruteerd door het Brussels-Duitse bedrijf Phillippe Norden & Cie.¹⁶ Phillippe Norden zelf werd geboren in 1849 in het Oost-Pruisische stadje Lissa. In 1879 trok het gezin Norden naar Amerika waar Phillippe Norden waarschijnlijk in de bontindustrie actief was. Hij keerde terug naar het Duitse rijk en was bedrijvig in Berlijn om in de jaren 1880 naar Leipzig te migreren. In 1894 trok het gezin Norden naar Brussel. Gelijkaardige voorbeelden zijn veelvuldig te identificeren. Zo had slechts één van de vijf bonthandelaars die onder sekweste werd geplaatst in Antwerpen nooit in

¹⁵. Schmidt: ARA, *Sekwestearchief, Sekwesterdossiers*, nr. 211-213; Satz: ARA, *Sekwestearchief, diverse bedrijven*, 297-305; Krochmal: ARA, *Sekwestearchief, Krochmal*.

¹⁶. ARA, *Sekwestearchief, Mummet*, nr. 15. Tussendoor verbleef Mummet ook nog een aantal maanden in Keulen.

Leipzig verbleven.¹⁷ Ook een aantal Oostenrijkers verbleven lange tijd eerst in Leipzig alvorens zich in België te vestigen. Zo stond Isaac Künstlinger die samen met een Belg in 1913 een confectieatelier oprichtte in Schaarbeek gekend als:

"Sujet allemand qui passe pour avoir une certaine aisance et des relations à Leipzig".¹⁸

Voor zijn concurrenten was zijn Oostenrijkse nationaliteit weinig relevant, van doorslaggevend belang waren zijn handelsrelaties in Leipzig.

De migratie van gespecialiseerde bontwerkers uit Saksen was een beweging die zich echter niet alleen tot Belgische steden als Brussel en (in beperkte mate) Antwerpen beperkte. Duizenden bontwerkers en handelaars verlieten tussen 1870 en 1914 Saksen en migreerden naar West-Europese steden. Deze beweging werd al door tijdgenoten opgemerkt en bestempeld als *der Kürschnerwanderung* (Larisch, 1928, 174; Fellmann, 1989, 96).

Deze migratiestroom wijst op het belang van de regionale specialisatie in het bontwerk. Leipzig was het zwaartepunt van de Duitse handel in huiden en bont, sterk georiënteerd op de handel met Rusland en overtrof de Berlijnse markt ruimschoots (Fellman, 1989, 66). Zeker de helft van de onderzochte groep had in Leipzig verbleven alvorens hun succes te beproeven in Brussel of Antwerpen. Tijdens hun opleiding in Leipzig verwierven deze bontwerkers belangrijke handelscontacten en leerden hun unieke vaardigheden, twee factoren die van doorslaggevende betekenis waren voor hun succes in België. De band met Leipzig lijkt de Duitse présence in de Belgische bonthandel tot op zekere hoogte te verklaren.

Toch had een deel van de groep deze specifieke migratie-ervaring niet. Zo waren een aantal Duitse bontondernemers in België afkomstig uit het westen van het Duitse Rijk, veelal (kleinere) centra van de Duitse bontindustrie. Nog anderen hadden geen voorafgaande ervaring met bont, maar konden geïntegreerd worden in deze beroepsgroep door de sterke aanwezigheid van landgenoten in de sector. Zoals vastgesteld binnen andere bestudeerde migrantengroepen, functioneerden groeps- en nichevorming vaak als communicerende vaten (Schrover, 2000, 295).

¹⁷. Het betreft de volgende handelaars: Kasberg, Höse, Wittrichs, Gleichmann, Breier. Rijksarchief Beveren (RAB), *Sekwesterdossiers eerste reeks*, 199; 443; 674; 966; 1458. Kasberg was afkomstig uit het Pruisische Barmen en had, volgens onze bronnen nooit in Leipzig verbleven.

¹⁸. RAA, *Sekwesterarchieff, Schulz*, nr. 143, documentatie; ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 766736 (Künstlinger).

De meerderheid van de bontwerkers verliet Saksen in een specifieke levensfase i.e. meteen na het beëindigen van hun proefperiode bij een bontwerker. Slechts enkele personen waren ouder dan 30 jaar bij hun aankomst in België. Deze oudere inwijkelingen hadden hun migratietraject vaak uitgebreid met Parijs, Londen of andere West-Europese steden. De migratie onmiddellijk na het afsluiten van hun opleiding wijst echter op de welbewuste keuze voor Brussel. De Belgische hoofdstad bood aan jonge bontbewerkeren duidelijk kansen. Enkele 'pioniers' kwamen toe in Brussel omtrent 1870 zoals Heinrich Steinwartz (°1848) en Karl Wilhelm (°1844), maar de doorbraak van de Duitse bontindustrie in België is later te situeren.¹⁹ Tijdens de explosieve groei van de bonthandel en -confectie in België tussen 1896 en 1910 migreerden Duitse bontwerkers massaal naar Brussel. Wellicht hadden de marktomstandigheden in Leipzig bepaalde limieten bereikt, terwijl de opkomende bonthandel in Brussel nieuwe mogelijkheden bood.

In de regel startte de jonge bontbewerker in Brussel met een periode in loondienst als vertegenwoordiger, arbeider of stagiair bij een andere (vaak ook Duitse) onderneming. Toch wachtten ze niet lang om de overstap naar een eigen onderneming te maken. Otto Schulz uit Rawitsch begon als bontwerker bij Hirsch & Cie in 1895.²⁰ Na enige tijd buiten België verbleven te hebben, ging hij aan de slag bij Müller & Cie en slechts in 1899 zette hij, samen met Fritz Tacke en Edouard Simmel een eigen onderneming op.²¹ Ook Adolf Mummet en Krochmal Jacques begonnen te werken bij Phillippe Norden en zetten na een aantal jaren hun eigen handelszaak op.²² Enkele ondernemers poogden het wegvluchten van talent tegen te gaan. Wanneer Mummet zijn betrekking bij Norden Frères beëindigd had, was hij gebonden aan een clause in het contract, afdwingbaar met een dwangsom van 5.000 Belgische frank dat stipuleerde dat hij binnen het jaar na zijn vrijwillig vertrek uit het bedrijf zijn diensten niet mocht aanbieden aan een ander bedrijf, maar ook niet voor eigen rekening zijn aangeworven kennis mocht valoriseren.²³

De snel stijgende vraag betekende een expansie van de markt waarop deze nieuwe ondernemers gretig inspeelden. De noodzakelijke expertise en

¹⁹. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 267729 (Wilhelm) en nr. 799298 (Steinwartz).

²⁰. Over Hirsch: zie Pouillard (2000).

²¹. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 583996 (Schulz).

²². ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 872389 (Krochmal).

²³. ARA, *Sekwesterarchieff, Mummet*, nr. 15, Handelscorrespondentie.

(migratie)ervaringen was een solide basis om een eigen zaak uit te baten. Enkele ondernemingen waren uiterst succesvol waardoor Duitse ondernemers zoals Schulz, Katz, Mayer en Schmidt tot de *nouveaux riches* van de belle époque kunnen gerekend worden. Zo lieten Mayer en Katz na de oorlog een aanzienlijke kunstcollectie na.²⁴

4. DE HANDELSPRAKTIJK VAN DE DUITSE ONDERNEMINGEN IN BELGIË

Cruciale elementen bij het succes van de Duitse bontbedrijven in België zijn hun handelsnetwerken en hun ondernemingspraktijken. Een brede internationale oriëntering, met weliswaar een sterke band met Leipzig verklaart hun unieke positie, maar ook de openheid van deze bedrijven voor de wensen van de Belgische klanten zorgde voor het succes.

4.1. De handelsnetwerken opgebouwd in het kielzog van de migratie-ervaring

Onze stelling is dat de migratie-ervaringen in grote mate de ondernemingsstrategie van deze bedrijven bepaalde. Zo woonde de Oostenrijkse bonthandelaar Krochmal Jacques al sinds zijn 10^{de} levensjaar in Leipzig en onderhield hij, na zijn emigratie naar Brussel, intensieve handelsconnecties met bedrijven uit Leipzig. Hij werd de exclusieve vertegenwoordiger in België van een aantal handelaars in Leipzig: Arthur Berger, Robert Meyer en Königswerther.²⁵ Toch diversifieerde hij zijn aanbodkanalen. Zo kocht Krochmal vaak bontwaren aan in Parijs bij Rosenfelder en Fischer. Later wilde hij zelf vertegenwoordiger worden van deze Parijse handelszaken. Met nadruk beklemtoonde de handelaar zijn connectie met Leipzig en Duitse huizen om de waarde van zijn handelsorganisatie in een goed daglicht te

²⁴. ARA, *FOD Financiën Sekwester na 1918, individuele dossiers*, nr. 1182 (Mummet); nr. 3100 (Schulz & Cie); nr. 4062 (Krochmal-Satz); nr. 4804 (Mayer & Cie); nr. 5224 (Norden). Deze dossiers behandelen de verkoop en vereffening van de goederen van de onder sekwester geplaatste bedrijven. Deze documenten geven een indicatie van de waarde van de bedrijven. Uit het sekwesterdossier van Mayer blijkt dat het bedrijf over een aanzienlijk patrimonium beschikte. De opbrengst daarvan bedroeg ongeveer 600.000 Belgische frank. Het bedrijf van Schulz maakte in 1909 124.851,21 frank winst.

²⁵. ARA, *Sekwesterarchief, Krochmal*, nrs 1, 2 en 3.

stellen met het oog op het binnenrijven van handelsconcessies.²⁶ De relaties met Leipzig hielden naast hun commerciële waarde, ook een inherente symbolische waarde in. Het leverde deze bedrijven status op.²⁷ De Oostenrijkse handelaar maakte daarnaast ook gebruik van de mogelijkheid om bont te importeren uit de Amerika. Een zakenpartner van Krochmal, de Belg Vaessen, ging regelmatig naar Amerika om huiden te kopen.²⁸ De ondernemer zocht dus andere 'distributiekanalen' op, maar bleef in belangrijke mate steunen op de import via Leipzig.

Adolf Mummet had een soortgelijke loopbaan als vertegenwoordiger uitgebouwd. Hij vertegenwoordigde de volgende bonthandelaars: Wöhlrab, Paul Bülow, Grossmann, Nachf en Körth te Leipzig. Daarnaast had de Brusselse handelaar intensief contact met Peter Bricks & Cie te Crefeld. De handelaars in Brussel leverden soms fel strijd om vertegenwoordiger te worden van een bedrijf uit Leipzig. Toen Dietzold, een belangrijk confectieatelier in Leipzig, een nieuwe vertegenwoordiger zocht won Mummet het pleit van Krochmal en Wolff, twee andere Duits-Brusselse handelaars.²⁹

Niet alles werd vanuit Duitsland gestuurd en beheerst, samenwerkingsverbanden konden ook in het land van aankomst gevormd worden. Binnen de migrantengemeenschap in België werden aldus handelsrelaties en netwerken geconfigureerd. Zo vonden Duitse ondernemers, handelaars en kapitaalbezitters elkaar in Brussel (Vancoppenolle, 2007, 395). Op die manier werden er ondernemingen gecreëerd die meer autonomie bezaten dan bedrijven die *de facto* uit Duitsland gedirigeerd werden. Deze autonomie verklaart de aanwezigheid van ondernemers in de Duits-Brusselse niche die Leipzig niet hadden aangedaan in hun migratietraject. In de regel waren het vaak financieel onafhankelijke zakenlieden of ondernemers die steunden op een lokaal

²⁶. "Comme référence voici les noms suivants... Robert Meyer, Arthur Berger, Koenigswerther de Leipzig Allemagne". ARA, *Sekwesterarchieff, Krochmal*, nr. 4. Voorts valt nog op te merken dat Krochmal aangesloten was bij enkele banken in Leipzig en dat hij contacten onderhield met andere bedrijven uit Leipzig. ARA, *Sekwesterarchieff, Krochmal*, nr. 1

²⁷. Zo richtten de Duitse ondernemers hun atelier in *nach Leipziger Art*. ARA, *Sekwesterarchieff, Norden Frères*, nr. 28.

²⁸. ARA, *Sekwesterarchieff, diverse bedrijven*, nr. 305. Ook de schoonbroer van Krochmal, Max Satz onderhield nauwe relaties met Vaessen.

²⁹. ARA, *Sekwesterarchieff, Mummet*, nr.15. In 1913 zei Dietzold zijn vertegenwoordiger Seidensticker op in België en solliciteerden een aantal Duitse handelaars naar zijn concessie. Mummet overtuigde Dietzold ervan dat hij een groter klantenbestand kon aanboren dan de andere kandidaten.

migrantennetwerk in Brussel. Zo had het succesvolle confectieatelier Mayer & Cie zich vrij onafhankelijk opgesteld ten aanzien van de bestaande Duitse netwerken. Het opende vanuit België zelfs later een filiaal in Berlijn. De grondleggers C. Müller, B. Mayer en R. Katz beschikten zelf over het benodigde familiekapitaal om de zaak uit te bouwen.³⁰ Mayer en Katz waren beide niet afkomstig uit Leipzig en hadden er (wellicht) nooit verbleven en toch groeide hun bedrijf uit tot één van de succesvolle ondernemingen. De aankoop van huiden gebeurde rechtstreeks en dichter bij de 'bron' dan handelaars als Krochmal die hoofdzakelijk importeerden via Leipzig. Mayer & Cie was vooral gericht op de grondstoffenmarkt in Noord-Amerika, maar het bedrijf kan ook steunen op belangrijke contacten via een handelsvertegenwoordiger in Rusland, Hugo Fänkel. Op die wijze kon Mayer rechtstreeks pelzen en huiden importeren en het tussenstation Leipzig overslaan.³¹ Mayer & Cie ging te werk als de succesvolle ateliers in Leipzig, die aan de bron connecties hadden (Fellman, 1989).

De bestuurders van Les Établissements Schulz stonden voor een heel andere situatie. Vanwege de inbreng van het kapitaal van de handelaar I. Kauffman uit Leipzig werd een exclusiviteitscontract getekend waardoor Schulz alleen via Kauffman in Leipzig zaken kon doen.³² Tegenover dit exclusiviteitscontract stond een kapitaalsinbreng waarmee de commanditaire vennootschap Schulz & Cie in 1909 werd omgezet in een naamloze vennootschap. Kauffman was hoofdaandeelhouder en bracht met zijn honderd aandelen 100.000 frank in het bedrijf. Daarnaast waren enkele Duitse zakenlieden, woonachtig in Brussel, kleinere geldschieters.³³ De naamloze vennootschap kwam dus hoofdzakelijk tot stand met kapitaal vanuit Duitsland. Naast Kauffmann deed Schulz echter ook in belangrijke mate zaken met de bedrijven in Leipzig "Fein & Cie" en "Becker en Bross", de laatste een Amerikaans bedrijf met een filiaal in Leipzig, vermoedelijk voor de import van Amerikaans bont. Wellicht hadden Schulz en Simmel de nodige contacten in Duitsland opgebouwd tijdens hun verblijf in Berlijn, terwijl Tacke een aantal

³⁰. RAA, *Sekwesterarchief, Mayer*, nr. 1. Stukken betreffende de oprichting. Document betreffende het ontstaan van het bedrijf.

³¹. RAA, *Sekwesterarchief, Mayer*, nr. 10.

³². RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr.1. De regeling was voor 5 jaar geldig. Als Les Établissements toch zaken deden met andere bedrijven uit Leipzig behield Kauffman het recht om 2% te heffen op de brutofactuur.

³³. RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr. 2. Uittreksels van publicaties in het *Staatsblad* en *Moniteur du commerce Belge*, 1909-1914. Andere aandeelhouders waren: Krotoszyner (25 aandelen), Hirsch (12), André Lion (12) en Berthold Auerbach (13).

jaren in Londen had verbleven.³⁴ Daarnaast deed Les Établissements Schulz zaken met heel wat andere internationale handelspartners. De handelscontacten reikten van Engeland, Nederland, Frankrijk, Duitsland, Oostenrijk, Zwitserland, Noorwegen, Roemenië tot Argentinië, Canada en de Verenigde Staten.³⁵ We kunnen de aard en omvang van de handel door Norden Frères met die van Les Établissements Schulz vergelijken. Via de tussenpersoon Robert Ehrmann werd vooral geïmporteerd uit Leipzig en daarmee uit de 'oosterse' markt. Ehrmann bekleedde een soortgelijke functie voor Norden Frères als Kauffmann voor Schulz. Daarnaast beschikte Norden over belangrijk handelscontacten in Londen.³⁶ Phillippe Norden had immers goede contacten met de Amerikaanse markt, waar hij een aantal jaar verbleven had.

Naast Leipzig, begaven de Duitse ondernemers in Brussel zich ook op de Angelsaksische markt. Veel Brusselse Duitsers waren niet alleen vertegenwoordigd of afgevaardigd op de jaarmarkten in Leipzig (de zogenaamde *Ostermesse*), maar deden ook de juniveilingen te Londen aan (*Ibid.*, 76). Vooral Norden Frères had goede handelscontacten met de Angelsaksische markt. Ook Schulz oriënteerde zich in beperkte mate op deze markt, zeker toen hij een bijhuis in Londen oprichtte.³⁷ Het is opvallend dat quasi alle Duitse handelaars in Brussel probeerden aanwezig te zijn op de juniveilingen in Londen. Om het aanbod met Amerikaanse producten aan te vullen was men genoodzaakt zich op de markt in Londen te begeven. De Duitse handelaars in België bleven wel sterk gefixeerd op de Duitse markt. Treffend voor de blijvende invloed van Leipzig op de bedrijven in Brussel, was het verbod om deel te nemen aan de juniveilingen van 1914 in Londen opgelegd door het *Leipziger Rauchwaren Verband*, de vereniging van bonthandelaars in Leipzig, op boete van 30.000 mark. Het Leipziger Rauchwaren Verband verzond enkele brieven naar Duitse bedrijven in het buitenland, en daarin werd gesteld:

"Indem wir Sie vom Sachstand in Kenntnis setzen, richten wir gleichzeitig an Sie die Bitte, auch Ihrerseits etwaige Sonderinteressen dem Allgemeinwohl unseres

³⁴ ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 626885 (Tacke).

³⁵ RAA, *Sekwesterarchie, Schulz*, nr. 3.

³⁶ ARA, *Sekwesterarchie, Norden Frères*, nr. 5. Correspondentie met Lampson § Cie waarin handelsinformatie wordt uitgewisseld en Norden Frères bestelde bij Lampson voor R. Ehrmann in Leipzig.

³⁷ Dat filiaal werd opgehouden door de aandeelhouder Berthold Auerbach.

Rauchwarenhandels unterzuordnen und sich unserem Vorgehen auszuschliessen im dem auch Sie den diesjährigen Juni-Auktionen fernbleiben³⁸.

De onenigheid had te maken met de handelspraktijk door de Hudson Bay Company, de organisator samen met Lampson van de juniveilingen, die door het aanbieden van kleinere loten de prijs kunstmatig hoog hield, tot ergernis van de grote confectieateliers in Duitsland. De oorlogsstemming gaf definitief aanleiding tot een boycot van de veilingen in Londen (*Ibid.*, 114). De oproep werd onder andere door Schulz en Krochmal nauwgezet opgevolgd.³⁹

De bontwerkers in de enge zin van het woord hadden minder behoefte aan internationale handelsnetwerken. Deze kleine confectiebedrijven leverden eerder maatwerk af aan individuele klanten. Jean Schmidt liet zich in Brussel vooral bevoorraden door lokale (veelal Duitse) bedrijven, zoals Adolf Mummert, en kan beschouwd worden als een doorgeefluik van de grotere bonthandelaars. Tegelijkertijd beschikte Schmidt over een rechtstreekse handelspartner in Leipzig.⁴⁰ Max Satz kocht ook vooral bont aan bij de Brussel-Duitse groothandelaars zoals bij zijn schoonbroer Krochmal en Les Établissements Schulz, om er dan eigen bewerking aan te geven.⁴¹ Duitsers, niet afkomstig uit Leipzig, maar die wel het vak onder de knie hadden, konden zo steunen op de aanwezige migrantennetwerken in Brussel om hun onderneming te bevoorraden.⁴² Toegang tot (lokale en internationale) distributiekanaalen was dus een noodzaak, de kwaliteit van de toegang betekende in ieder geval een competitief voordeel.

³⁸. RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr. 3. De brieven werden verzonden op 14 mei 1914.

³⁹. ARA, *Sekwesterarchief, Krochmal*, nr. 3; RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr. 3. Correspondentie met Verband der Rauchwarenfirmer E.V., mei 1914.

⁴⁰. ARA, *Sekwesterarchief, Sekwesterdossiers*, nr. 212 (Schmidt). De zakenpartner uit Leipzig was Max Altner, een bonthandelaar uit de Nicolaistrasse.

⁴¹. ARA, *Sekwesterarchief, diverse bedrijven*, nr. 298 (Satz).

⁴². Krebs Victor was een metaalarbeider die zich medio 19^{de} eeuw in Brussel vestigde. Zijn zoon Joseph werd echter bontwerker. Joseph Krebs behoorde wel tot de Duitse etnische groep, maar was niet opgegroeid in deze beroepstak. Door de aanwezigheid van een sterk lokaal uitgebouwde netwerk onder de Duitse migranten kon Joseph Krebs toegang verwerven tot deze beroepsgroep. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 157138.

4.2. De economische integratie van de Duitse ondernemers: concurrentie en praktijken

Het feit dat het bontcentrum Leipzig een grote invloed had op de handel in Brussel betekende echter niet dat er geen bikkelharde concurrentie gevoerd werd. Elke ondernemer wilde zijn aandeel op de uitbreidende markt vergroten. Een getuigenis van Mummet uit 1912 bevestigde de intense concurrentie op de Brusselse markt:

"Neue Geschäfte wachsen jetzt hier wie die Pilze aus der Erde, in den letzten 3 Wochen haben sich 20 neue Kürschner etabliert, teils Kammermeister, teils Filialen der Grossisten. Das Geschäft zerplettert sich immer mehr und mehr und man wird mit dem Kredit gewähren etwas unsicher. Ich habe mit Konkurrenten und Grossisten gesprochen und sie haben alle mehrfache Arrangements vor ihren Kunden anschauen müssen; da die vergangene Saison relativ schlecht war (sic)".⁴³

De kamer van koophandel in Brussel probeerde de markt enigszins te reguleren door afspraken op te leggen aan haar leden. Opmerkelijk was de grote rol die de Duitse ondernemers speelden in de 'Chambre Syndicale de la Fourrure'. Bernard Mayer was er gedurende een lange tijd ondervoorzitter van en nog andere Duitsers zetelden in het bestuur.⁴⁴ Zo was Otto Wolff (°1872), die sinds 1888 als bonthandelaar in België verbleef, een eminent bestuurslid.⁴⁵ Deze bestuursfuncties vertaalden het economisch succes van een aantal Duitse bonthandelaars. Het lidmaatschap aan deze patronale organisatie kan niet onderschat worden, ze speelde immers een bepalende rol in de kansenstructuur. Alhoewel de Kamer van Koophandel sedert 1875 geen deel meer uitmaakte van het overheidsapparaat vervulde deze patronale organisatie een blijvende schakelfunctie tussen overheidsinstanties en ondernemers. De verscheidene 'Chambres Syndicales' in het Brusselse stonden onder de koepel van het Union Syndicale (Vancoppenolle, 1995, 77). Er werden binnen de kamer afspraken gemaakt over de arbeidsvoorwaarden, maar ook over het gebruik van nieuwe machines en technologieën. De Kamer van Koophandel beschikte over het recht om 'deloyale' concurrentie vast te stellen en te beboeten.⁴⁶ Door strikte afspraken over minimumlonen en andere elementen van de arbeidsorganisatie zat er eigenlijk weinig marge om

⁴³ ARA, *Sekwesterarchief, Mummet*, nr.12. Brief van Mummet Adolf aan Schlesinger Nachf te Leipzig, 27 augustus 1913, handelscorrespondentie, 1912.

⁴⁴ RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr. 1. Stukken betreffende het algemeen bestuur.

⁴⁵ ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 482076.

⁴⁶ RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr. 2. Conventie tussen de 'Chambre Syndicale de la Fourrure' en 'L'Union Central de la Fourrure de Belgique' op 24 juli 1913.

concurrentie te voeren via de arbeidskosten, tenzij dan door onevenredig veel vrouwen in dienst te nemen. Men had er echter alle baat bij de beste bontwerkers aan te trekken, vermits de kwaliteit van het product van belang was. De Duitse bonthandelaars ontwikkelden dan ook vooral een expansieve strategie met een grote aandacht voor de kwaliteit van het aangeboden product.

In het verlengde daarvan maakten bontwerkers intensief publiciteit rond hun producten in brieven en brochures. Bontwerker Max Satz stelde zijn nieuwe collectie voor in 1913 met een standaardrondzendbrief, bestemd voor zijn cliënteel:

"J'ai l'honneur de vous annoncer mon retour de Paris avec les dernières créations pour la saison prochaine (...)"⁴⁷

Ondernemers legden sterk de nadruk op hun jaarlijks gewijzigde specialiteiten en modefinesses. De bonthandel was immers sterk seizoengebonden. Bonthandelaars kochten hun grondstoffen tussen april en juni en verkochten hun confectiewaren voor de winter (Fellmann, 1989, 66). Vooral de kleinere *marchand tailleurs* zoals Max Satz en Jean-Pierre Schmidt, die niet de relaties met Leipzig hadden, trokken de kaart van de productdiversificatie. Zij spitsten zich dan ook vooral toe op een bepaald marktsegment. Hun marktstrategie bestond erin te steunen op hun lokaal netwerk en maximaal in te spelen op potentiële consumentenvoorkeuren. Bij het inspelen op het nieuwe seizoen waren de tendensen op de jaarmarkten vaak bepalend. Niet zelden werd op deze nieuwe modeontwikkelingen gezinspeeld tijdens de Ostermesse. Duitse bonthandelaars in Brussel werden daarbij uitvoerig betrokken. Badin Max, een bonthandelaar uit Berlijn stelt het zo voor aan Norden Frères in 1912:

"Die kommende Mode bevorzugt eine reiche Garnierung des Pelzwerkes mit Fransen und Passementieren (...) dass ich meine collection (sic) ausgewählter Neuheiten während der diesjährigen Kürschner Messe, vom 15 bis 18 April in LEIPZIG bei Herrn Töpitz, Brühl 65, sowie in der Neuheiten Ausstellung des Vereins Deutscher Kürschner im Zoologischen Garten, Pfaffendorfer Strasse ausstellen werde (...)"⁴⁸

Om op de hoogte te blijven van het reilen en zeilen op de markt beschikten bonthandelaars en bewerkers verder over een uitgebreid repertorium aan

⁴⁷. ARA, *Sekwesterarchieef, diverse bedrijven*, nr. 305.

⁴⁸. ARA, *Sekwesterarchieef, Norden Frères*, nr. 28. Handelscorrespondentie.

vakbladen. Voor Duitsers in Brussel was de *Algemeine Kürschner-zeitung* met redactie in Leipzig belangrijk daar het grote aandacht besteedde aan de voorhanden zijnde producten en de tendensen aan de 'Brühl' (*Ibid.*, 110). Voor het Amerikaans bontwerk was het vakblad *The American Album of Fur Novelties* bepalend. Daarnaast werden private bedrijven, de zogenaamde *information brokers* aangesproken om inlichtingen te verstrekken over nieuwkomers op de markt of potentiële zakenpartners.⁴⁹

Wat de nieuwste ontwikkelingen waren, behoorden tot de centrale onderwerpen in de handelscorrespondentie met bedrijven uit Leipzig. Men deed er alles aan om van de laatste ontwikkelingen van de mode of de strategieën van de concurrentie op de hoogte te blijven. Daarvoor werd in grote mate beroep gedaan op de connecties in het buitenland. Door hun contact met handelaars uit Leipzig hadden Duitsers een comparatief voordeel. Maar toch waakten ze erover dat de producten ook in België zouden aanslaan. De Brussel-Duitse ondernemers waren in hoge mate begaan met de lokale mogelijkheden voor de aangeboden producten. Producten die de Belgen niet 'lustten' werden onverbiddelijk geweerd. In de correspondentie van de vertegenwoordigers in België met hun Duitse moederbedrijven werden de gevoeligheden van de Belgische markt sterk benadrukt. De Belgische klanten van Mummert namen het bijvoorbeeld niet dat de facturen van Dietzold in gebrekkig Frans werden opgesteld, daarenboven formuleerden ze ook productgerelateerde opmerkingen.⁵⁰ Dit inzicht in de lokale gevoeligheden vormde de sterkte van migranten-ondernemers. De ondernemers waren brugfiguren tussen de Duitse leveranciers en de Belgische afzetmarkt. Kennis over de consumenten was immers een belangrijke succesfactor.

Het belang van deze informatievoorsprong blijkt bijvoorbeeld uit de correspondentie van Adolf Mummert met de Duitse bontbedrijven in Leipzig. Elk jaar werden ideeën uitgewisseld hoe de mode er zou uitzien en in welke richting ze zou evolueren en vooral hoe de ondernemingen erop konden anticiperen. In dat verband maande Schlesinger Nachf zijn concessiehouders in België aan:

⁴⁹. Zie: ARA, *Sekwesterarchieff Schulz*, nrs. 141-143 en *Mummert*, nr. 264. De inlichtingen bevatten meestal informatie over de arbeidsethos, kredietwaardigheid en de infrastructuur van potentiële zakenpartners.

⁵⁰. ARA, *Sekwesterarchieff, Mummert*, nr. 15. Correspondentie met Dietzold. In deze brievenreeks geeft Mummert informatie over een aantal aspecten waarmee Dietzold moet rekening houden bij het verkopen in België.

"(...) uns nur bitte recht ausführlich was sich dort verkauft und über das, was die Konkurrenz macht. Je besser wir orientiert sind, umso besser können wir Sie unterstützen".⁵¹

Tenslotte investeerden de Duitse ondernemers in nieuwe winkels en ateliers in binnen- en buitenland. Zo opende Mayer & Cie in de Brusselse Nieuwstraat een winkel onder de naam 'maison Bernard Moser'. Bernard Moser was een voormalige werknemer van Mayer & Cie. Ook Beyer & Cie, een onderaanneming van Mayer & Cie werd bestuurd door voormalige werknemers van Mayer & Cie. De ondernemingsambities van enkele bontbewerkeren werden zo enigszins gekanaliseerd en aangewend in het eigen voordeel. Ook Belgen werden hierin betrokken. Les Établissements Schulz opende een winkel aan de Kleerkoperstraat met de Belgische gerante Royer. De samenwerking werd duidelijk afgebakend:

"Les marchandises destinées au commerce de l'association seront fournies exclusivement par la S(ocié)té A(nony)me (sic). Des achats ne pourront être faire (sic) à la concurrence qu'avec le consentement spécial de la Sté Anonyme. dans chaque cas requis à la concurrence qu'avec le consentement spécial de la Sté Anonyme".⁵²

Ook de firma Norden Frères financierde een aantal dergelijke winkels zoals Emile & Cie en Mertens & Cie in de Brusselse binnenstad. Zelfs kleinere handelszaken als Satz richtten onderaannemingen op, in dit geval in Oostende. Het oprichten van dergelijke vooruitgeschoven posten stelde de ondernemingen in staat een bredere toegang tot de markt te verkrijgen.

Zodra enkele grote Duitse confectieateliers hun positie in Brussel hadden geconsolideerd, was de aansluiting met de internationale markt een logische stap. Mayer & Cie richtten onder meer filialen in Parijs, New York, Zürich, Amsterdam en Berlijn op. Deze spectaculaire expansie – tekenend voor de sterke groei van het bedrijf – verliep op een relatief korte periode (1900-1910). De dochteronderneming in Berlijn werd onderhouden door de broer van Bernard, Charles Mayer. Naast de bloeiende bijzaak in Parijs werd in

⁵¹. ARA, *Sekwesterarchief, Mummet*, nr. 12. Brief van Schlesinger Nachf aan Mummet, 14 november 1913. Uit de handelscorrespondentie vallen dit soort afwegingen meermaals af te lezen. De relatie tussen de Duitse bedrijven, hun klanten en de Belgische bontbedrijven komt relatief weinig expliciet aan bod in de bron. We hebben enkel een indirect zicht op de relaties met de Belgische consument en Belgische concurrenten, gezien we ons baseren op handelscorrespondentie van de Duitse bedrijven in Brussel.

⁵². RAA, *Sekwesterarchief, Schulz*, nr. 1. De samenwerking met Royer werd in 1917 door Schulz stopgezet.

1912 ook nog een speciaalzaak geopend in Rijsel met als gerant Auguste Levin. Tijdens de beginjaren van Schulz & Cie werd al vroeg de opening gemaakt naar buitenlandse markten, in Parijs en Londen. Bij de oprichting van de Naamloze Vennootschap in 1909 werden deze filialen verhuisd naar betere locaties in dezelfde steden.

Het oprichten van een filiaal was geen risicoloze onderneming. Mislukking kon het verlies betekenen van het geïnvesteerde kapitaal. Onder meer het filiaal van Mayer in New York kreeg geen vaste voet aan de grond.⁵³ Aan het bijhuis in Berlijn hield Norden Frères een stevige financiële kater over. Het filiaal slaagde er niet in een noemenswaardig cliënteel aan zich te binden en de onderneming kwam door de oelopende schulden in slechte papieren terecht. Toen de oorlog begon werd het filiaal in Berlijn gesloten. De concurrentie speculeerden druk over de financiële malaise waarin Norden Frères zich bevond.⁵⁴ Tijdens de oorlog zouden de financiële problemen ook het moederbedrijf in Brussel fataal worden.

5. DE NEERGANG VAN DE DUITSE BONTINDUSTRIE IN BELGIË TIJDENS EN NA DE EERSTE WERELDOORLOG

Tijdens de Eerste Wereldoorlog verlieten veel Duitse ondernemers België met wat er was overgebleven van hun vermogen. Het economische klimaat was verre van gunstig in oorlogstijd. Vele klanten hadden België verlaten en zij die in België waren gebleven waren niet meer bereid of financieel in staat om aankopen te doen bij 'Duitsers'. Bovendien was Brussel fysiek afgesneden van de Angelsaksische markt.

De Duitse ondernemers die in België bleven hadden het moeilijk in deze (politiek en) economisch zwarte tijden. De gebroeders Norden zagen tijdens deze oorlogsjaren hun bedrijf tot het faillissement afdrijven. Sommigen stelden zich, al was het maar om zich van een inkomen te verzekeren, ten dienste van de bezetter. Deze ondernemers waren in het bijzonder gegeerd in de 'Zentral-Einkaufsgesellschaft für Belgien' (Amara & Roland, 2004, 131).

⁵³ Mayer startte in 1911 een confectieatelier op met Pierpont & Morgan te New York. In 1913 werd het bedrijf al opgedoekt. Gelukkig voor Mayer & Cie was de financiering grotendeels op conto van Pierpont & Morgan gebeurd waardoor de schade binnen de perken viel. RAA, *Sekwesterarchief, Mayer*, nr. 738.

⁵⁴ ARA, *Sekwesterarchief, Norden Frères*, nr. 362. Handelscorrespondentie.

Bij de bevrijding werden de nog overgebleven confectieateliers en handelszaken van deze onderdanen van vijandige staten onder sekwestering geplaatst. Zelfs zij die omwille van een langdurig verblijf in het buitenland of het niet vervullen van de dienstplicht hun Duitse nationaliteit hadden verloren werden niet gevrijwaard van de voorwaardelijk inbeslagname van hun goederen.⁵⁵ Een aantal handelaars wilden de draad terug oppikken, maar slechts weinigen slaagden in hun opzet. De opheffing van het sekwestering en het toegelaten worden tot verblijf in België bleek niet eenvoudig. Schulz die in 1919 in Duitsland verbleef, bepleitte zijn zaak met te wijzen op het economisch belang van de bontindustrie en de pioniersrol die de Duitse ondernemers hadden gespeeld.

"Avant de m'établir, le métier de fourreur, un des mieux payés qui existent, était presque inconnu en Belgique et on a été obligé d'avoir recours à la main-d'œuvre étrangère."⁵⁶

Het economische element werd frequent gebruikt als argument *à décharge* om het sekwestering op te heffen. Dit argument van de bontondernemers overtuigde de Belgische overheid echter niet. Er werd slechts een uitzondering gemaakt indien goed gedrag tijdens de oorlog kon worden aangetoond (De Wee & Houtart, 1922). Alhoewel verder onderzoek naar de werking van het sekwestering noodzakelijk is, leek de Belgische staat de lat heel hoog te leggen en zowel de toelating tot verblijf in België als het (vroegtijdig) opheffen van het sekwestering bijna enkel toe te kennen aan uitgesproken Belgische patriotten. Ook zij die reeds voor de oorlog de Duitse nationaliteit hadden verloren en zich onberispelijk hadden gedragen, werden met clementie behandeld.⁵⁷ Een aantal bontondernemers ontsnapten zo de dans, maar slechts bij uitzondering konden Duitse ondernemingen de etnische zuivering van België overleven (Caestecker & Roobrouck, 2010). Otto Wolff kon zijn bedrijf in België verder leiden, gezien zijn patriottisch gedrag tijdens de oorlog en daar hij zijn Duitse nationaliteit reeds op het einde van de 19^{de} eeuw was ontnomen.⁵⁸ In het bont waren het vooral Duitse ondernemers die, dankzij hun geboorteplaats in het oosten van het Duitse keizerrijk, het

⁵⁵. Wie voor 1913 verzaakte aan de militaire dienst of langer dan 10 jaar in het buitenland verbleef kon de Duitse nationaliteit verliezen (Gosewinkel, 2001, 320).

⁵⁶. Schulz aan de minister van Justitie E. Vandervelde. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 583996.

⁵⁷. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 543896 (Mayer).

⁵⁸. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 482076 (Wolf).

burgerschap van een vijandige staat konden inruilen voor een bevriende nationaliteit en zo hun zaken in België konden verder zetten (Caestecker, 2005, 523). Jacques Krochmal en Otto Schulz verwierven na de vrede van Parijs de Poolse nationaliteit en keerden respectievelijk in 1922 en 1924 naar België terug. Terwijl Krochmals bontzaak niet meer zo florissant verliep als voor de oorlog, slaagde Schulz erin opnieuw één van de marktleiders in Brussel te worden.⁵⁹

Een belangrijk aantal Duitse ondernemers waren verbrand door de oorlog of vertoonden geen interesse meer in een terugkeer naar België. Zo keerde Adolf Mummet terug naar Leipzig waar hij aan de slag ging bij een confectieatelier. Ook de gebroeders Norden bleven in Duitsland, net zoals vele andere vooroorlogse Duits-Brusselse ondernemers.⁶⁰

Bijgevolg ontstond er een vacuüm in de markt, waardoor perspectieven werden geopend voor enkele Belgische handelaars. Het Belgische Lobet en Platteau kocht Mayer & Cie op in de zomer van 1919. Meteen namen ze het huurcontract integraal over waardoor hun hoofdkantoor van de Graanmarkt verhuisde naar het de Brouckèreplein. Lobet en Platteau werd een van de grootste bontbedrijven in België. Daarnaast begon een voormalige interne vertegenwoordiger van Mayer & Cie, Defrennes Jules na de oorlog zelfstandig als bonthandelaar. Het bedrijf 'Jules Defrennes & Cie, Fourrures et Pelleteries' was gevestigd in de Huidevetterstraat 48 te Brussel. Alhoewel verder onderzoek noodzakelijk is lijkt het dat de Belgische (roof)staat de bontindustrie in België nationaliseerde in de zin dat (Belgische) ondernemers de interessante Duitse bedrijven konden inlijven. Mallien, de bontfabrikant van de Sablonplaats werd "de koning van de bontnijverheid in België".⁶¹ Nieuwe Belgische bontbedrijven, die het marktaandeel van de aangeslagen Duits-Brusselse bedrijven konden bezetten, werden opgericht dadelijk na de oorlog. Zo werd het bedrijf 'Hendrick & Cie, fourrures et pelleteries en gros' in 1919 opgericht door een Belgische ondernemer. Niet alleen Belgen profiteerden van het vacuüm op de Belgische bontmarkt. Ook Pools-joodse

⁵⁹ Schulz startte in de twintiger jaren met een vastgoedkantoor in Brussel, maar lanceerde zich snel opnieuw in de bontindustrie. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 583996; *De Kleeding*, VIII, 1926, 8, p.3; *De Kleeding*, XIX, 1937, 10, p. 2. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 872389 (Krochmal). Meermaals werd het faillissement van Krochmals onderneming vermeden en een paar veroordelingen voor fraude en ontduiking wezen op de minimale waarde van de hernieuwde onderneming.

⁶⁰ ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, 855028, zie ook 799298 (Steinwartz Henri), 626885 (Tacke Fritz), 437925 (Wittrichs Bruno), 414724 (Ziegler Louise).

⁶¹ *De Kleeding*, VIII, 8, 1926, p. 3.

ondernemers, vooral in Antwerpen, slaagden erin in te spelen op de nieuwe situatie waardoor Antwerpen een volwaardige Belgische bontstad werd.⁶²

In de loop van de jaren twintig werd de heel strikte houding bij de bevrijding tegen de "vijand onder ons midden" wat versoepeld. Simmel Edouard, een van de voormalige directeurs bij les Établissements Schulz, werkte tijdens de oorlogsperiode voor de zijdecentrale, wat zijn terugkeer naar België verhinderde. Vanuit onverwachte hoek kreeg Simmel echter hulp. De Kamer van Koophandel ijverde voor de terugkeer van Simmel, omdat het reeds vermelde Hendrick & Cie zijn technische assistentie en zijn commerciële relaties bij het uitbouwen van deze nieuwe zaak konden gebruiken. Simmel beschreef het zo:

"dans le but de développer ses affaires se basant sur mes connaissances techniques et commerciales en ce qui concerne les pelleteries sur le fait que j'ai dirigé en commun avec monsieur Schulz, les Établissements Schulz à Bruxelles".⁶³

Pas in 1924 mocht Simmel terugkeren naar België omdat zijn komst de Belgische economie een direct en zichtbaar nut kon opleveren. Kort na zijn aankomst in België werd Simmel tot Belg genaturaliseerd en eind de jaren 20 richtte hij een nieuwe zaak op als exclusieve vertegenwoordiger van een bonthandelaar uit de Brühl te Leipzig.⁶⁴

6. SLOTBESCHOUWINGEN

De bonthandel en -confectie in België kenden op het einde van de 19^{de} eeuw een spectaculaire ontwikkeling. Duitsers speelden hierbij een belangrijke rol. Hun impulsen aan de bontindustrie in België werd in de hand gewerkt door het competitief voordeel dat ze genoten door hun bevoorrechte relatie met de Duitse bonthandel. Over gans Europa werd bont populair door mode en sociaaleconomische veranderingen. Bont was niet meer voorbehouden voor een kleine elite, maar ook de burgerij kon zich dit luxeproduct veroorloven. De schaalvergroting en mechanisering speelde dit in de hand. Er ontstonden confectieateliers die de verkoop en productie wisten te combineren en de

⁶². *De Kleding*, XIV, 1932, 12, p. 3; XIX, 1937, 9, p. 2. Voor deze Pools-joodse migratie zie Caestecker (1992, 113-130)

⁶³. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 645470.

⁶⁴. ARA, *Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers*, nr. 645470.

prijzen drukten. In het kielzog van een gunstige kansenstructuur werden in Brussel Duitse ondernemers aangetrokken.

Het migratietraject en de daarbij horende 'bagage' speelden een beslissende rol toen Duitse immigranten zich op deze niche richtten. Aangezien er in België geen traditie bestond in de bontconfectie en -handel, was het Belgisch ondernemers/arbeidersreservoir niet in staat om de toenemende vraag in bontwerk te beantwoorden. Vandaar dat Duitsers vooral uit Saksen een uitgelezen kans kregen om in te spelen op de expansie van de Belgische bontmarkt. De associatie tussen deze Saksische bontbewerkers en het aangeboden product was ongemeen sterk. De bontwerker uit Leipzig stond garant voor kennis en kwaliteit. Vooral pas opgeleide arbeiders die dankzij hun uitgebreide leertijd over de noodzakelijke expertise beschikten boden zich aan. Hun migratie deed aanknopingspunten in het buitenland ontstaan die de handel in Leipzig ten goede kwam. De gunstige kansenstructuur in België en de expansie van Leipzig waren van elkaar afhankelijk.

De Duitse handelaars speelden hun kennis en vaardigheden met betrekking tot dit marktsegment maximaal uit. De invloed van het centrum Leipzig op de Duits-Brusselse bonthandelaars was dan ook groot. De bontondernemers in Leipzig hadden zelfs rechtstreeks invloed op de economische successen van de Duits-Brusselse bedrijven. Hoewel het Russische *Sortiment* aan bontwerk werd aangevoerd vanuit Leipzig zochten Brussels-Duitse bonthandelaars ook aansluiting met de Angelsaksische markt. De juniveilingen in London werden druk bezocht door Brusselse Duitsers. De emancipatie van de Brussels-Duitse bontsector blijkt ook uit het succes van de Duitse ondernemers die nooit in Leipzig hadden verbleven. Zij konden steunen op het lokale handelsnetwerk om hun zaak te starten. Groeps- en nichevorming waren gekoppeld. De Duitse ondernemers in Brussel konden door het monopoliseren van informatie, kapitaal en arbeid met hun etnische groep een economische niche vormen.

De handelscontacten waren van groot belang bij het succes van deze ondernemingen. De unieke band die sommige handelaars met Leipzig hadden, werd ook als statussymbool uitgespeeld. *Nach Leipziger Art* was het kwaliteitsmerk. De aantrekkingskracht van dit kwaliteitslabel op het stedelijk klantenbestand was de sleutel tot hun succes. In concurrentie met andere bontwerkers kon deze hechte band met Leipzig een doorslaggevende invloed hebben. Duitse bonthandelaars profileerden zich rond de waarde, de kwaliteit en het potentieel van de door hen aangeboden producten. Het Belgische

marktsegment had echter ook zijn gevoeligheden, de Duits-Belgische bontbewerkeren waakten erover dat hun producten aansloten op de Belgische smaak. De ondernemers fungeerden bijgevolg als brugfiguren tussen de Duitse bontmarkt en de Belgische burgerlijke klanten. Daarom ook het strategisch belang van de vele winkels die de grotere bedrijven inzetten ten einde de voeling met de lokale markt te maximaliseren. Deze ervaring als lokale brugfiguren en de persoonlijke migratietrajecten van deze ondernemers maakten dat de Brusselse bedrijven hun succesvolle ervaring wenste te exporteren. De grote confectieateliers richtten een aantal bijhuizen in, vooral in Parijs, Londen of Berlijn.

De Eerste Wereldoorlog betekende het einde van deze symbiose tussen Brussel en Leipzig.

De onder sekwestering geplaatste bedrijven zijn slechts de economische overlevenden van het economisch debacle gedurende de Eerste Wereldoorlog. De branche werd voor de oorlog niet gemonopoliseerd door Duitsers, maar ze waren er toen ongemeen sterk aanwezig. De exponentieel groeiende economie betekende een unieke situatie met een surplus aan *vacancies* voor nieuwe industrieën, wat immigranten toestond het ondernemerschap op zich te nemen zonder daarmee de positie van autochtone ondernemers in het gedrang te brengen. Dus een ware "etnisering" van een economische sector door een migrantengroep zou een overschatting van de situatie zijn. Wel heeft de Duitse-Brusselse niche een beslissende rol gespeeld in de Belgische bonthandel rond de eeuwwisseling. Duits-Belgische bedrijven waren een minderheid in de bontindustrie in België in de belle époque, maar dan wel een heel succesvolle. Hun aanwezigheid was dominant en sturend voor de ontwikkeling van een bloeiende bonthandel in België. Voor die opmerkelijke doorstroom van bontbewerkeren en concentratie van bontondernemers betekende de oorlog een abrupt einde. Na de oorlog konden Belgische ondernemers, dankzij de economische en politieke ontwikkelingen van die jaren het laken naar zich toe trekken. De Duitse ondernemers moesten het onderspit delven.

De unieke Duits-Brusselse bontindustrie – een etnische cluster binnen het Belgische economische weefsel – werd mogelijk gemaakt door een geslaagde mix van zowel etnische als structurele factoren. Het succes van deze bedrijven voor de Eerste Wereldoorlog was vooral te danken aan de flexibiliteit waarover deze ondernemers beschikten als gevolg van hun migratie-ervaringen. Het waren dan ook eerder immigratiebedrijven, dan etnische bedrijven.

AFKORTINGEN

ARA	Algemeen Rijksarchief
RAA	Rijksarchief Anderlecht
RAB	Rijksarchief Beveren

BIBLIOGRAFIE

Bronnen

Archieven

- Algemeen Rijksarchief, Ruisbroekstraat 2-6, 1000 Brussel
Sekwesterarchief, Sekwesterdossiers.
Sekwesterarchief, Krochmal, Mummel, Norden Frères.
Sekwesterarchief, diverse bedrijven.
Ministerie van Justitie, Vreemdelingenpolitie, individuele dossiers.
FOD Financiën Sekwester na 1918, individuele dossiers.
- Rijksarchief Anderlecht, Demetskaai 7, 1070 Anderlecht
Sekwesterarchief, Schulz.
Sekwesterarchief, Mayer.
- Rijksarchief Beveren, Kruibekesteeweg 39/1, 9120 Beveren-Waas
Sekwesterdossiers eerste reeks.

Gedrukte bronnen

- De Kleeding*, 1926, 1932, 1937.
Recensement général des industries et des métiers, 1900, 1901, 1913-1921.

Literatuur

- AMARA (M.) & ROLAND (H.), *Gouverner en Belgique Occupée. Oscar von Der Lancken-Wakenitz, rapports d'activité 1915-1918*, Brussel, 2004.
- BLÄSING (J.) & LANGENHUYZEN (T.), "De verhouding tussen theorie en praktijk" in: C. VANCOPPENOLLE (ed.), *Een succesvolle onderneming. Handleiding voor het schrijven van een bedrijfsgeschiedenis*, Brussel, 2005, pp. 21-43.
- BONACHICH (E.), "A Theory of Middleman Minorities", *American Sociological Review*, XXXVIII, 1973, pp. 583-594.
- BOUCHER (F.), *A History of costume in the West*, Londen, 2004.
- BRACKE (N.), "De vrouwenarbeid in de industrie in België omstreeks 1900. Een 'vrouwelijke' analyse van de industrietelling van 1896 en de industrie- en handelstelling van 1910", *Belgisch tijdschrift voor nieuwste geschiedenis*, XXVI, 1996, nos. 1-2, pp. 165-207.

- CAESTECKER (F.), *Ongewenste gasten, joodse vluchtelingen en migranten in de dertiger jaren*, Brussel, 1993.
- CAESTECKER (F.), *Alien Policy in Belgium, 1840-1940: the creation of guestworkers, refugees and illegal aliens*, New York, 2000.
- CAESTECKER (F.), "Wie was nu de vijand? De constructie van de 'Duitser' bij het aflijnen van ongewenste vreemdelingen (1918-1919)" in: S. JAUMAIN et al., *Une Guerre totale? La Belgique dans la Première Guerre Mondiale*, Brussel, 2005, pp. 519-531.
- CAESTECKER (F.), *Een autonome migratiedynamiek belicht aan de hand van de Belgische vreemdelingendossiers geopend op het einde van de negentiende eeuw* (onderzoekspaper in voorbereiding).
- CAESTECKER (F.) & LUYKCX (L.), "Het individuele vreemdelingendossiers een unieke bron over migratie en migranten?" in: P.-A. TALLIER (ed.), *Vreemdelingendossiers in het rijksarchief*, Brussel, 2010, pp. 15-28.
- CAESTECKER (F.) & ROOBROUCK (T.), "De jacht op de Duitsers in het bevrijde België, 1918-1925. De beschuldiging van collectief verraad door de Belgische Duitsers en Duitse Belgen getoetst" in: P.-A. TALLIER & P. NEFORS (eds.), *"En toen zweg de kanonnen"*, Brussel, 2010, pp. 225-254.
- CARREIN (K.), "De sekwesterafarchieven na Wereldoorlog I: beschouwingen over het ontstaan, het beheer en de aanwending voor (bedrijfs)historisch onderzoek van een unieke verzameling bedrijfsarchieven", *Belgisch Tijdschrift voor Nieuwste geschiedenis*, XXXIII, 2003, nos. 3-4, pp. 425-454.
- COPPEJANS-DESMEDT (H.), "De sekwesterafarchieven met betrekking tot de Eerste Wereldoorlog: historiek en algemeen overzicht", *Bibliotheek en Archiefgids*, LX, 1984, no. 1, pp. 63-73.
- DAVIDS (K.) & GULES (B.), "Ter inleiding: ondernemersgeschiedenis in Nederland en België", *NEHA-Bulletin*, LIX, 1996, pp. 15-20.
- DE GROOTE (S.), "My name is bont", *Tijdschrift voor industriële cultuur*, XVI, 2000, pp. 1-53.
- DELORT (R.), *L'histoire des fourrures de l'antiquité à nos jours*, Lausanne, 1986.
- DEVOS (H.) & GREEFS (H.), "Deutsche Kaufleute in Antwerpen in 19. Jahrhundert" in: C. BADE, *Enzyklopädie Migration in Europa vom 17. Jahrhundert bis zum Gegenwart*. Paderborn, 2007, pp. 489-491.
- DE WEE (M.) & HOUTART (A.), *Le Séquestre et la liquidation des Biens allemands en Belgique (loi du 17 novembre 1921)*, Brussel, 1922.
- ENGELLEN (E.), "'Breaking in' and 'breaking out': a Weberian approach to entrepreneurial opportunities", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, XXVII, 2001, no. 2, pp. 203-223.
- FELLMANN (W.), *Der Leipziger Brühl*, Leipzig, 1989.
- GODLEY (A.), *Jewish Immigrant Entrepreneurship in New York and London 1880-1914. Enterprise and Culture*, Londen, 2001.
- GOSEWINKEL (D.), *Einbürgern und Ausschliessen, Die Nationalisierung der Staatsangehörigkeit von Deutschen Bund bis zur Bundesrepublik Deutschland*, Göttingen, 2001.
- GRANOVETTER (M.), "The economic sociology of firms and entrepreneurs" in: R. Swedberg (ed.), *Entrepreneurship: the social science view*, Oxford, 2002, pp. 245-275.
- GREEN (N.), *Ready to wear, ready to work. A century of industry and immigrants in Paris and New York*, Londen, 1997.
- HARMELIN (W.), "Juden in der Leipziger Rauchwarenwirtschaft", *Zeitschrift für Firmengeschichte und Unternehmerbiographien*, XI, 1966, no. 6, pp. 249-282.

- JAUMAIN (S.), "Die Anfänge des Massenvertriebs in Belgien und seine Auswirkungen auf die Verbraucher, 1880-1914" in: H. SIEGRIST, H. KAELBE & J. KOCKA (eds.), *Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert)*, Frankfurt, 1997, pp. 681-701.
- LARISCH (P.), *Die Kürschner und ihre Zeichen, Beiträge zur Geschichte der Kürschnerei*, Berlin, 1928.
- LESTHAEGHE (R.), *Communities and generations: Turkish and Moroccan populations in Belgium*, 2000.
- LOURENS (P.) & LUCASSEN (J.), *Arbeitswanderung und berufliche Spezialisierung. Die lippischen Ziegler im 18. und 19. Jahrhundert*, Osnabruck, 1999.
- NOIRIEL (G.), *Le creuset français: histoire de l'immigration XIXe-XXe siècle*, Paris, 1988.
- POUILLARD (V.), *La maison Hirsch & Cie*, Bruxelles, 2000.
- RAINHORN (J.) & ZALC (C.), "Commerce à l'italienne: immigration et activité professionnelle à Paris dans l'entre-deux guerres", *Le mouvement social*, 2000, no. 191, avril-juin, pp. 49-68.
- RATH (J.) & KLOOSTERMAN (R.), "Bazen van buiten. Naar een nieuwe benadering voor het zelfstandig ondernemerschap van immigranten" in: J. RATH & R. KLOOSTERMAN (eds.), *Rijp en Groen. Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten in Nederland*, Amsterdam, 1998, pp. 1-23.
- SARTORIUS (F.), "La place des Allemands dans l'industrie et le grand commerce en Belgique durant les années 1890-1900" in: A. MORELLI (ed.), *Histoire des étrangers et de l'immigration en Belgique de la préhistoire à nos jours*, Brussel, 1992, pp. 175-195.
- SCHROVER (M.), "Gescheiden werelden in een stad. Duits ondernemerschap in Utrecht in de negentiende eeuw" in: J. RATH & R. KLOOSTERMAN (eds.), *Rijp en Groen. Het zelfstandig ondernemerschap van immigranten in Nederland*, Amsterdam, 1998, pp. 39-61.
- SCHROVER (M.), "Potverkopers, vijlenkappers, winkeliers en stukadoors. Nichevorming onder Duitse migranten in de negentiende-eeuwse stad Utrecht", *Tijdschrift voor Sociale Geschiedenis*, XXVI, 2000, no. 4, pp. 281-305.
- SCHROVER (M.), *De Duitse kolonie te Utrecht. Groepvorming onder Duitse immigranten in Utrecht in de 19^{de} eeuw*, Amsterdam, 2002.
- TASCHEREAU (S.), PIETTE (V.), & GUBIN (E.), "L'immigration à Bruxelles dans les années trente. Le cas particulier des commerçants étrangers", *Bijdragen tot de Eigentijdse Geschiedenis*, 2001, no. 9, pp. 7-62.
- THEVENIN (R.), *Les Fourrures*, Paris, 1949.
- VANCOPPENOLLE (C.), *Tussen beleid en belang. De geschiedenis van de kamers van koophandel in België (17^{de}-20^{ste} eeuw)*, Brussel, 1995.
- VANCOPPENOLLE (C.), "Het fonds van sekwesterafarchieven gewikt en gewogen. Een creatieve invulling van het contextmodel" in: E. HOUTMAN & M. VAN DER EYCKEN (eds.), *Liber Amicorum Coppens Herman*, Brussel, 2007, pp. 395-421.
- WALDINGER (R.) & ALDRICH (H.), "Ethnicity and Entrepreneurship", *Annual Review of Sociology*, XVI, 1990, pp. 111-135.
- WALDINGER (R.), ALDRICH (H.), & WARD (R.), *Ethnic entrepreneurs, immigrant business in industrial societies*, Newbury Park, 1990.
- ZALC (C.), "De la liberté du commerce à tous à la carte de commerçant étranger (19^{ème} siècle-1938)" in: A.-S. BRUNO & C. ZALC, *Petites entreprises et petits entrepreneurs étrangers en France (19e-20e siècle)*, Paris, 2006, pp. 29-48.

L'importante concentration d'Allemands dans le commerce de la fourrure en Belgique lors de la "fin de siècle"

ROBRECHT DECLERCQ
FRANK CAESTECKER

RÉSUMÉ

Pendant la période qui va de 1880 à 1914, le commerce de la fourrure s'est développé en Belgique au départ d'une activité marginale pour devenir une branche dynamique de l'industrie de luxe. Le nombre d'importants ateliers de confection, de commerces et de fourreurs indépendants a presque triplé pendant cette période.

Ce développement fulgurant est dû à divers facteurs. L'augmentation de la demande est largement liée à l'avènement de la bourgeoisie. Par ailleurs ce développement est aussi lié aux changements en matière de mode, qui accordèrent à la fourrure une place centrale.

Le commerce et le traitement de la fourrure étaient surtout situés à Bruxelles. Il est frappant de constater que de nombreux fourreurs allemands étaient originaires de Leipzig, ville qui était depuis le moyen âge le centre par excellence d'importation des fourrures de l'Est et de leur redistribution en Europe de l'Ouest. Le travail de la fourrure *nach Leipziger Art* était un label bien connu. En plus de ce label, les commerçants allemands pouvaient se référer à leurs réseaux de contacts avec les entreprises de Leipzig. Un certain nombre d'entreprises bruxelloises étaient même directement financées par des entreprises de Leipzig.

Des Allemands de Bruxelles, détenteurs de capitaux, investirent aussi dans les ateliers de fourrures bruxellois. Ce réseau était entretenu par des voyages fréquents des "Belges" à Leipzig et par une correspondance intense. Des périodiques d'information spécifiques, et en particulier le *Neue Kürschnerzeitung*, contribuèrent à cette interaction intense entre Bruxelles et Leipzig. À travers ce réseau, les commerçants ont pu mener à bien leur pratique commerciale mais aussi préserver leur compétitivité.

Les fourreurs et marchands de fourrure allemands en Belgique connurent un important succès commercial qui se traduit également par leur présence au sein de la Chambre de commerce, à la direction de laquelle se trouvaient nombre de migrants allemands.

Les plus grands ateliers de confection de fourrures allemands de Bruxelles confortèrent leur succès en créant des succursales à l'étranger (Paris, Londres, Zürich). Les entreprises bruxello-allemandes commencèrent aussi à s'approvisionner à travers le marché anglo-saxon (Londres).

La Première Guerre mondiale signifia pourtant la fin de cette niche allemande au sein de l'industrie belge de la fourrure. Pendant la Grande Guerre un certain nombre de ces entreprises firent faillite, tandis que celles qui avaient survécu furent, après la guerre, placées sous séquestre par le gouvernement belge.

The remarkable concentration of Germans in the fur trade in fin de siècle Belgium

ROBRECHT DECLERCQ
FRANK CAESTECKER

SUMMARY

Between 1880 and 1914, the fur trade in Belgium rose from a marginal activity to a vivid branch within the industry of luxury goods. The number of fur factories, traders and independent workers nearly tripled in this period. This growth was caused by multiple factors. The development of the bourgeois middle class triggered the demand of fur, as did changing fashion. The centre of the Belgian fur trade and manufacture was Brussels.

The majority of the German fur traders originated from Leipzig, which was the main centre where fur from Russia was imported, manufactured and from where it was distributed in Western Europe. The fur manufacturing *nach Leipziger Art* became a well-known trademark. Next to this trademark, German immigrants benefited from the connections they had with firms and traders from Leipzig. The network Leipzig-Brussels was maintained by intensive travelling and correspondence but also by specialised journals such as the *Neue Kürschnerzeitung*. Furthermore, some German companies in Brussels were exclusively financed by entrepreneurs in Leipzig, while other entrepreneurs mobilized capital from the existing migration network in

Brussels. By enhancing this network, German immigrants in Brussels were able to adapt their commercial activity and also their competitiveness.

The success of the German artisans and traders can be seen in the strong presence of German immigrants in the board of the Chamber of Commerce in Brussels. Furthermore, the largest clothing factories reinvested profit in branch stores abroad. The commercial activity of German traders in Brussels expanded and became also connected with the Anglo-Saxon market. The First World War marked the end of the German 'niche' in the Belgian fur trade. During the war, some companies went bankrupt, whilst the remaining companies were confiscated by the Belgian government after the armistice.