

n-lite #1

HOPFEN? HANDELN!

Verlag *testimon*, 32 S., DIN A 5, mit 3 Farb- & 3 sw-Abb., 5 EUR zzgl. Porto & Verpackung. Bestellungen unter [info\[at\]testimon.de](mailto:info[at]testimon.de) / [contact\[at\]rijo-research.de](mailto:contact[at]rijo-research.de) (Versand mit Rechnung)



n-lite #1 will die Leserschaft mit der Faszination für die Geschichte des Nürnberger Hopfenhandels vor 1945 infizieren, der fränkische & bayerische Dörfer mit der großen weiten Welt verband, ein Multimillionen-Business, das erfolgreiche Unternehmerpersönlichkeiten hervorbrachte, die ihr Geld als Pioniere in technische Innovationen wie Zweiräder, Maschinenbau & mechanische Spielwaren steckten & großzügig für die Allgemeinheit stifteten, die zuerst geehrt, dann verfolgt & schließlich vergessen wurden. Noch immer präsent, wenn auch nicht einfach zu finden sind ihre Spuren in Dokumenten & im Stadtbild sowie natürlich das Endprodukt, zu dem sie einen entscheidenden Beitrag leisteten: Bier, das nach wie vor synonym für deutsche & besonders bayerische Lebensart steht.

Das Themenheft bietet eine kompakte Zusammenfassung des aktuellen Forschungsstandes & der Ergebnisse eigener langjähriger Recherchen.

Inhalt

Editorial

Der Nürnberger Hopfenhandel und seine jüdischen Akteure von *Gerhard Jochem*

Die Anfänge

Die ersten jüdischen Händler (*s.u. Leseprobe*)

Die weitere Entwicklung

Das Beispiel der *Hopfengroßhandlung S. Krakenberger, Nürnberg-Saaz*

Erfolg, wirtschaftliche Impulse und sozialer Aufstieg

Vom Hopfeneinkäufer zum Brauereibesitzer

Das Verhältnis zu den Hopfenbauern

Hopfenhandlungen und Kommissionsgeschäfte 1901–1931 nach dem Statistischen Jahrbuch der Stadt Nürnberg

**Verlag *testimon* - Nürnberg - <http://testimon.de>
Tel.: (0162) 75 15 840**

Leseprobe

Die ersten jüdischen Händler

Der Hopfenhandel stand 1850 am Beginn der modernen jüdischen Geschichte Nürnbergs, denn Joseph Kohn, der erste Jude, der sich nach 350 Jahren wieder mit Bürgerrecht in der Stadt niederlassen durfte, und sein jüngerer Bruder Anton setzten hier die Tradition des väterlichen *Bank- und Hopfengeschäfts* fort, bevor sich ihre unternehmerischen Wege trennten.¹ Charakteristisch an dieser Kombination der Geschäftsfelder waren die Notwendigkeit eines großen Barkapitals für den Warenkauf und die Kreditvergabe an Bauern und Brauer. Hinzu kamen persönliche Verbindungen und Fachkenntnisse über landwirtschaftliche Produkte, die die Kohns aus ihrem ländlichen Herkunftsort mit in die Großstadt brachten. Insider-Wissen, Geschäftskontakte und Vermögen blieben oft durch Heiraten zwischen den jüdischen Hopfenhändler-Dynastien wie Bing,² Hopf³ oder Tuchmann⁴ im Wortsinne *in der Familie*. So wohnte der Bankier Joseph Kohn, geb. 15.04.1810 in Markt Erlbach (Bezirksamt Neustadt a.d. Aisch), verst. 25.06.1885 in Nürnberg, bezeichnenderweise zuletzt in der Königstraße 41, vis-à-vis der Mauthalle und damit in unmittelbarer Nähe des Hopfenmarktes, wo auch die Firma seiner Söhne ihren Sitz hatte. Verheiratet war er mit Sophia Frauenfeld, deren Familie am Plärrer ebenfalls eine Hopfengroßhandlung betrieb.⁵

Nur wenige christliche Konkurrenten konnten die o.a. Faktoren auf sich vereinigen und in diesem riskanten Business bestehen. Dementsprechend wurde der *Hopfenjud* zu einem antisemitischen Stereotyp. Eine einleuchtendere Erklärung für die der Dominanz der Juden als *rassebedingte* Habsucht und Hinterlist gibt eine Doktorarbeit über den Hopfenhandel unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Nürnberg von 1927, die auch schon psychologische und soziale Aspekte berücksichtigt:

Man kann sich diese Fähigkeit, die Qualität eines Hopfens zu bestimmen, nicht aneignen, sondern muss schon angeborene Begabung dazu besitzen. Daher findet man auch immer, dass sich der Beruf als Hopfenhändler traditionell in den Familien vom Vater auf den Sohn weitervererbt. Das Vermögen einer möglichst exakten Qualitätsbestimmung macht die Grundlage aller Fähigkeiten aus, die der Beruf des Hopfenhändlers erfordert und diese Fähigkeit gibt dem Hopfenhändler

¹ Zur Familien- und Firmengeschichte s. Maren Janetzko: Haben Sie nicht das Bankhaus Kohn gesehen? Ein jüdisches Familienschicksal in Nürnberg 1850–1950. Nürnberg 1998, v.a. S. 23–30 über den Hopfenhandel und die daraus hervorgegangene Privatbank Anton Kohn.

² Vgl. Jochen Haeusler: Der Hopfenhändler Berthold Bing – ein Förderer Rudolf Diesels. In: Mitteilungen des Vereins für Geschichte der Stadt Nürnberg (künftig: MVGN) 88 (2001), S. 219–232.

³ Zu den Hopfs als Kaufleuten und Bauherren sowie ihren familiären Verbindungen s. Andrea Dippel, Sebastian Gulden: Die Kunstvilla. Zur Geschichte eines Nürnberger Baudenkmals. Nürnberg 2015, u. Andrea Dippel: Die Geschichte der Nürnberger Hopfenhändler- und Bankiersfamilie Hopf. In: Andrea Kluxen, Julia Krieger (Hg.): Geschichte und Kultur der Juden in Nürnberg. Nürnberg 2014, S. 247–270.

⁴ Langjähriger Seniorchef der Hopfengroßhandlung S. Tuchmann & Söhne war Friedrich Tuchmann, geb. 16.12.1841 in Uehfeld (Bezirksamt Neustadt a.d. Aisch), gest. 02.05.1916 in Nürnberg, der seit 1866 hier wohnte und 1879 das Bürgerrecht erhielt. Der Nachruf im Verwaltungsbericht der Stadt (künftig: Vb) 1916 (Nürnberg 1919, S. 10) hebt hervor, er sei *ein hochherziger Gönner und Förderer der Naturhistorischen Gesellschaft Nürnberg* gewesen, die ihn deshalb zum Ehrenmitglied ernannte.

⁵ Biografische Angaben nach StadtAN C 21/X Nr. 5 u. C 27/II Nr. 178, Eintrag 1480, C 7/I Nr. 8415. Ein weiteres Beispiel für die Heiratspolitik der Hopfenhändlerfamilien sind Bernhard Hugo (1875–1951), der Sohn des Kommerzienrats Berthold Bing, und seine Frau Lilli (1885–1983), über deren Lebensweg sich aufschlussreiche Egodokumente erhalten haben, s. Gertrud Lütgemeier: Bernhard Hugo Bing und Lilli Bing, geb. Aischberg. Die Lebensgeschichte eines jüdischen Ehepaars aus Nürnberg unter http://www.rjo.homepage.t-online.de/pdf_2/DE_NU_JU_bing_bernhard.pdf (künftig: Lütgemeier, Bing. Zugriffsdatum: 15.11.2017).

sowohl dem Bauer[n] wie auch dem Brauer gegenüber ein Übergewicht, das sich im Marktleben auswirkt und gewöhnlich zu Gunsten des Händlers ausschlägt.

Eine weitere Erscheinung unter den Eigenarten des Hopfen-Marktes ist die, dass fast der gesamte Hopfenhandel in den Händen des Judentums liegt. Diese Tatsache muss doch unbedingt in irgendetwas ihren Grund haben. Vielleicht lässt sich diese Erscheinung auf die besondere Rührigkeit, Lebhaftigkeit und Aktivität im Handeln zurückführen, die gerade dem jüdischen Kaufmann eigen und für den Hopfenhändler von unerlässlicher Notwendigkeit ist.⁶

Die Autorin stellt auch für spätere Zeiten die richtigen Kausalitäten her, wenn sie die jüdischen Kaufleute vor Anwürfen aus der Branche wie *seit der Hopfenhandel von allen Fesseln frei ist, kam er fast ganz in die Hände der handelseifrigen, spekulierenden, gegeneinander selbst nahrungsneidigen Israeliten* in Schutz nimmt:

*Es ist richtig, dass die Juden die Hauptträger des Hopfenhandels sind, aber nicht durch ihre Spekulation schwanken die Preise, sondern die Schwankungen der Preise haben die Juden, die überall den risikoreichen Handel an sich gezogen haben, veranlasst, auch vom Hopfenhandel Besitz zu ergreifen.*⁷

Freilich muss selbst ihr Bild der *Besitzergreifung* relativiert werden: Nichtjüdische Unternehmer, die bereit waren, die Unwägbarkeiten der Ernte, des Bierkonsums und der Kreditierung von Erzeugern und Abnehmern im magischen Dreieck des Hopfenhandels zu tragen, konnten ebenso erfolgreich sein. Prinzipiell hatte die jahrhundertelange Erfahrung von Verfolgung, Vertreibung und finanzieller Ausbeutung auf jüdischer Seite die Konsequenz, dass man bis zur bürgerlichen Gleichstellung langfristige Investitionen, deren Gewinne nicht schnell liquide gemacht werden konnten, für kaufmännisch unklug hielt. Erst die Industrialisierung bot die Gelegenheit, Kapital verhältnismäßig sicher produktiv anzulegen [...].

Ob Jude oder Nichtjude, der Hopfenhandel war ein Geschäft, das aus der Sicht einer Fachfrau oftmals von irrationalen Verhalten der Kaufleute bestimmt wurde, ganz so wie noch heute an den Aktien- und Warenbörsen:

*Auch die Imponderabilien, wie z.B. die psychische Einstellung in den verschiedenen Situationen, die den denkbar subjektivsten Ansichten entsprechen, spekulative Aktionen, das blinde und überstürzte Anschreißen oder Abstoßen der Ware, der „Hochschwung der Gefühle“, wie er sich in Zeiten ansteigender Konjunktur äußert, all das wirkt stark, aber gänzlich unregelmäßig, rationell [!] nicht analysierbar auf die Gesamtlage im Hopfenmarkte ein und schafft täglich neue Situationen und neue Aufgaben und erfordert dauernde Umstellung zu den stets wechselnden Problemen. Die Ratio wird dabei in den Hintergrund gedrängt, die Emotio erwacht, der Kaufmann und besonders der Hopfenhändler handelt in solchen Momenten mehr instinktiv, mit dem sogenannten Fingerspitzengefühl.*⁸



⁶ Luise Pitz: Probleme des Hopfenhandels in volkswirtschaftlicher Beziehung. Diss. Erlangen, Lauf a.d. Pegnitz 1927 (künftig: Pitz, Probleme), S. 50 f.

⁷ Pitz, Probleme, S. 149 (auch vorheriges Zitat aus Richard Braungart: Der Hopfen als Braumaterial. München 1901, S. 62).

⁸ Pitz, Probleme, S. 125. Zur Biografie der Autorin s. Harlander / Purin, Bier, S. 56–60: Die Katholikin Luise Pitz heiratete 1927 den Nürnberger jüdischen Hopfenhändler Kurt Rosenfeld und ging mit ihm 1939 nach England.