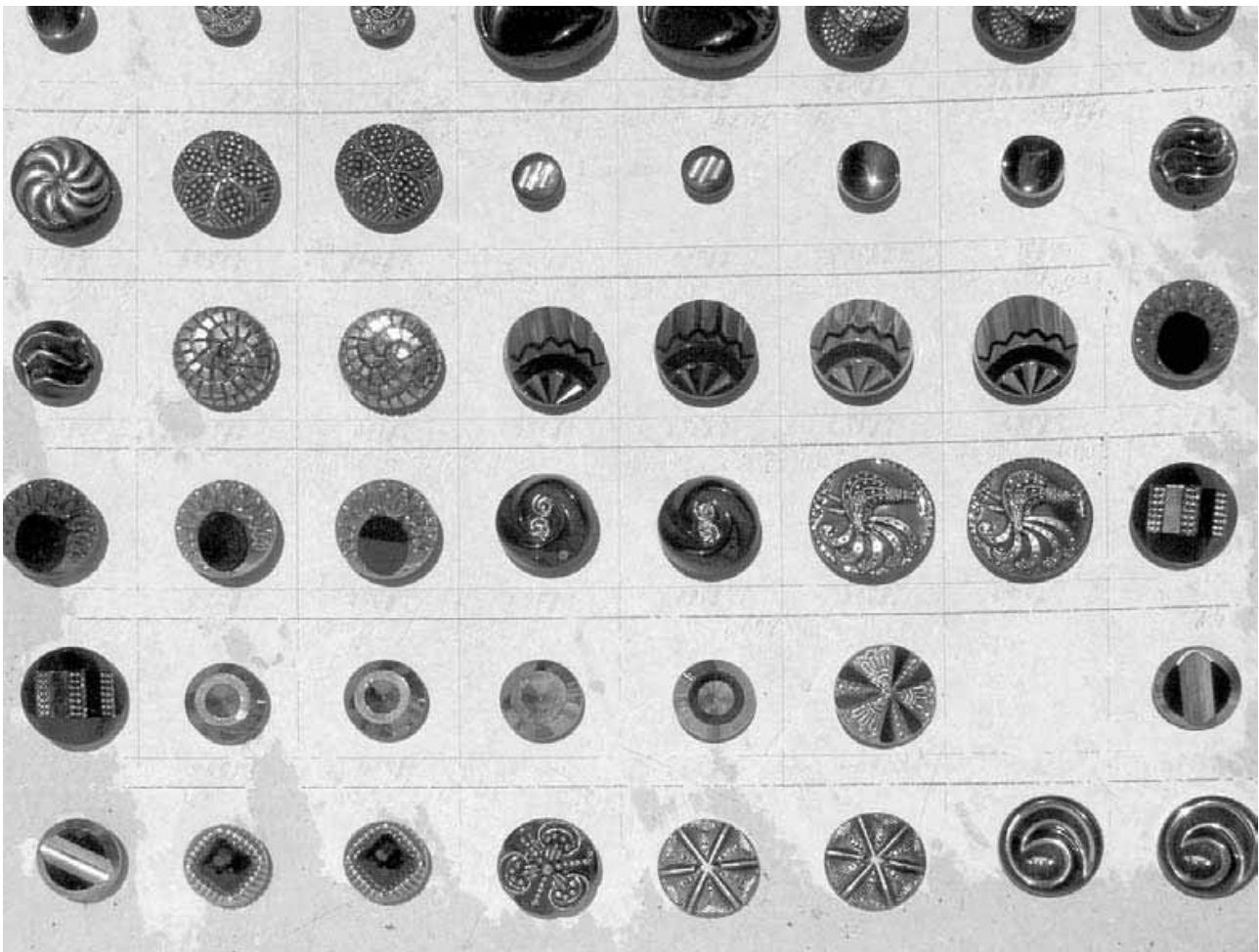


# Wie das böhmische Glas in die Welt gelangte

Hans Gebe

Kunden gelangen ließen, ein Kunde, der überdies ja auch noch für den Kauf gewonnen werden mußte. Verkaufswerbung, Verkaufsförderung, Marketing waren als Begriffsbezeichnung in jenen frühen Zeiten, von denen hier berichtet werden soll, noch nicht erfunden, aber die, die das böhmische Glas in nahezu alle Welt verbrachten und verkauften, wußten nur zu genau, was in diesem Sinne nottat. Und nicht wenige derer, die davon nach sorgsamem Forschungen wissen, meinen, der Handel sei das Sahnehäubchen auf der böhmischen Glaskunst vergangener Jahrhunderte gewesen.



Das beste Produkt ist wenig wert, wenn es nicht an den Kunden gebracht, verkauft werden kann. Das ist heute so, das war auch schon vor Jahrhunderten nicht anders. Das gilt und galt für böhmische Glas genau so wie für andere Waren. Doch so sehr man heute mit dem Werden und Schaffen der berühmten böhmischen Glashütten vertraut ist, so vergleichsweise wenig weiß man über Händler und Handelswege, die ihre Produkte überhaupt erst zum

*Knopf-Musterkarte eines Glaswarenfaktors.*

*Foto: B. Kunze*

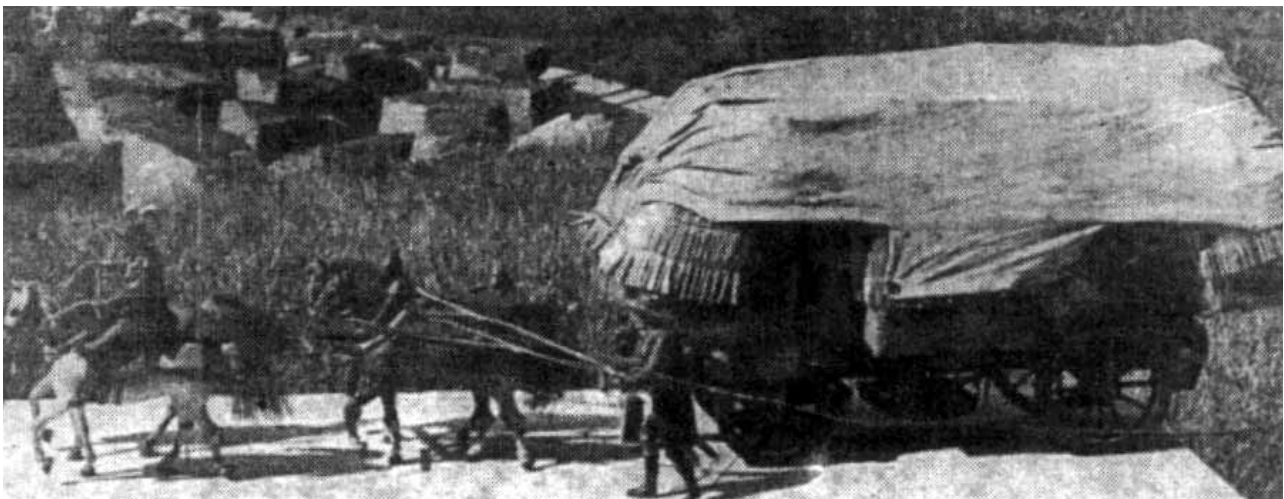
Böhmen, das war für viele Menschen in nahen und fernen Ländern damals und für lange Zeit das Land, aus dem in Rückenkiepen, auf Schub- und Zugkarren, Pferdekaleschen und -schlitten, mit Booten, Barken, Schuten und Rahseglern, bald unentbehrlich werdendes Gebrauchsglas, aber auch prachtvoll-er-

lesene Einzelschöpfungen herausragender Glasmacher zu ihnen kamen. Die Entfernungen, die die buchstäblich Handelnden dabei zurücklegen mußten, waren riesengroß, Risiko und Mühen gewaltig, Gefahren lauerten überall, Verlust an Gut und Leib und Leben durch Mordbübereien, Krankheiten, Unfälle und Bruch gehörten zum Geschäft, waren Teil von Preis und Nutzen, der sich freilich, wenn alles gut gegangen war, überaus sehen lassen konnte, Händlern, Handelshäusern, Weiter- und Wiederverkäufern erhebliche Gewinne brachte.

Kurt Pittrof, dem in den letzten Jahrzehnten eine Reihe von Veröffentlichungen zum Thema böhmische Glashütten und -handel zu danken sind, notiert: „War im 17. Jahrhundert und in den Anfangsjahren des 18. Jahrhunderts vorwiegend Südböhmen die Ausgangsregion für Lieferungen von Glasperlen, Hohlgläsern, Fensterglas und Spiegeln nach Nürnberg, Leipzig, Frankfurt, Regensburg, Passau, Linz, Wien und nach Italien, so verlagerte sich das Zentralgebiet des Glashandels alsbald nach Nordböhmen, wo sich die Erzeugung und Veredelung von Glas neben der von Leinwand zur Haupterwerbsquelle der

Handelsbewegung eingeleitet wurde, die in der Geschichte einzig dasteht.“ Aus einer Urkundensammlung zu „Böhmens Glasindustrie und Glashandel“ von 1878 ergibt sich eine große Zahl von Firmennamen hauptsächlich aus dem 18. Jahrhundert, die in dieser Region ihren Sitz hatten und von dort aus Niederlassungen in ganz Europa und in Übersee gründeten.

Auf dem Kontinent spannte sich das Netz dieser Niederlassungen von Moskau bis Cadix in Südspanien und von skandinavischen Küstenstädten bis nach Palermo auf Sizilien. Außerhalb Europas tauchen New York, Baltimore, Cuba, Mexiko, Rio de Janeiro und Buenos Aires, Konstantinopel, Smyrna, Aleppo, Beirut, Kairo und Bagdad auf. Ignaz Palme, der im Auftrag einiger Handelshäuser das südlich von Ägypten gelegene Land Kordofan als einer der ersten Europäer bereiste, um Absatzmöglichkeiten zu finden, schrieb 1843 in seinem Buch „Beschreibung von Kordofan“, daß Glasperlen aus Böhmen eine wesentliche Rolle im afrikanischen Handel spielten, einige Zeit später lieferten besonders Gablonzer Firmen ganze Schiffsladungen von „Bangles“ genannten gläsernen Armringen nach Indien.



Bewohner entwickelte und die Nähe von Elbe und Oder auch vergleichsweise günstige Verkehrswege bot.“

Und Josef Sieber, Verfasser einer „Geschichte der Stadt Haida“ schrieb über jene Zeit und die Glasregion: „Es ist eine merkwürdige Erscheinung, daß von dem mitten im europäischen Festland gelegenen Böhmen ein paar Quadratmeilen Landes zu Berühmtheit gelangten, daß von den Bewohnern eine

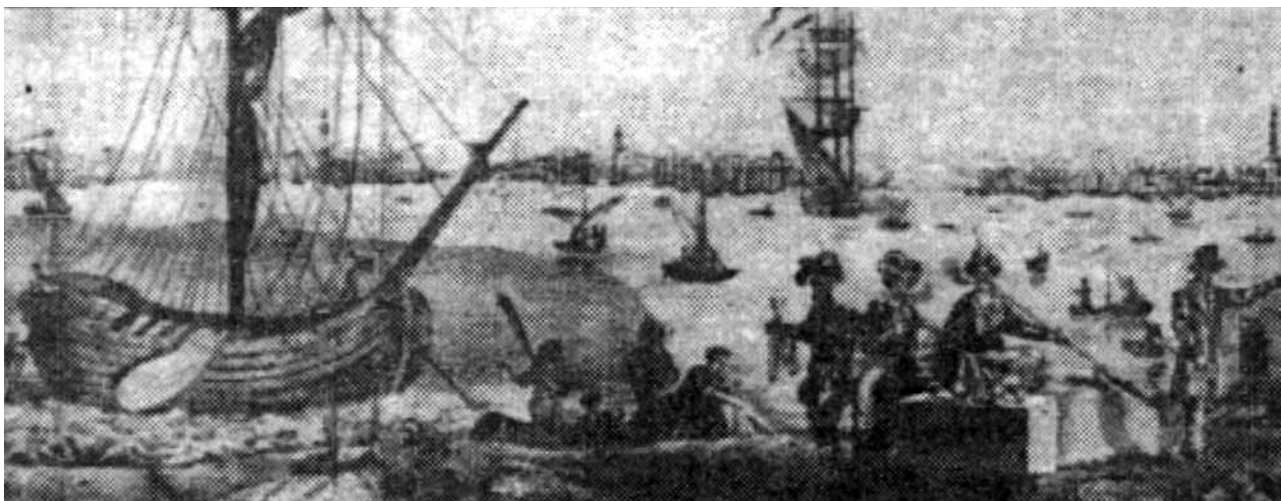
*Mit Fuhrwerken wurde das böhmische Glas zu Kunden in ganz Europa oder zu Überseehäfen gebracht.*

Dem 1662 in dem Städtchen Steinschönau/Kamenický Senov geborenen Bauernsohn Franz Kreybich verdankt die Nachwelt die wohl aufschlußreichsten Schilderungen über die Verhältnisse, die zu seiner Zeit einer vorfand, der auszog, Glaswaren seiner heimi-

schen Hütten in den Ländern Europas an den Mann zu bringen, gleichzeitig Absatzchancen zu erkunden, vergleichsweise günstige und einigermaßen sichere Verkehrswege auszuloten. Dreißig Reisen hat er unternommen, tausende Kilometer zunächst mit dem Schubkarren, dann mit Pferd und Wagen zurückgelegt. Kreuz und quer durch den Kontinent führten ihn seine Routen, aus der faktischen Mitte Europas etwa nach Stockholm, Rom, London und Moskau. Mühsal, Strapazen und Gefahren, die er dabei auf sich zu nehmen hatte, sind für uns Heutigen, die wir von Prag in die römische Hauptstadt oder in die Themsemetropole gerade einmal um die zwei Stunden Flugzeit bequem bei Speisen und Getränken abzusitzen haben, nicht nachzuvollziehen. Was wir in Stunden zu rechnen gewohnt sind, waren für ihn Monate, wenn nicht Jahre. Und: der Mann aus dem kleinen Glasstädtchen liefert in seinen Aufzeichnungen nicht nur eine Chronik seiner Reisewege, der eigenen Nöte und Freuden, der Umsätze oder auch der Verluste. Er erweist sich von überall her als sorgfältiger Beobachter von Land und Leuten, der politischen und ökonomischen Gegebenheiten,

einmal fern der Heimat über den Weg kommen.

Nur einige Beispiele seien hier angeführt: Auf kurzer Verkaufsreise nach Wien unterwegs, muß er 1683 vor dem Riesenheer der Türken Reißaus nehmen, die, zur Belagerung der Donaustadt, das Land verheerend, heranziehen. Iglau/Jihlava und Znaim/Znojmo bieten Sicherheit. Auf seiner vierten Reise gelangt er mit „Gevatter Christof Piltzen“ nach London. Er notiert eine äußerst gefährliche, Stürmische Überfahrt zur englischen Küste, aber auch den Absatz aller mitgeführten Waren. Der Grund: sie hatten Gravuren, für die Engländer eine absolute Neuheit. Er schildert die religiösen Auseinandersetzungen im Lande, die König Jakob II. den Thron kosten sollten. Eine sechste Reise hat Moskau zum Ziel. Sie geht über Schlesien, Königsberg und Smolensk. Auch dort Aufruhr. Des verstorbenen Zaren Tochter Sophia versucht mit Hilfe der Strelitzen ihre Macht zu sichern, versucht ihren Halbbruder, den späteren Zar Peter I. ermorden zu lassen. Der Versuch der schändlichen Tat mißlingt, sie landet im Kloster, Fürst Gällizin, ihr Vertrauter, wird verbannt „auf ewig in Sibirien, Zobel zu fangen“, hält Krey-



*Verschiffung des böhmischen Glases nach Spanien.*

unter denen sie zu leben haben, schildert Begegnungen mit prominenten Zeitgenossen, vergißt darüber den Alltag der kleinen Leute nicht, gibt auch Erfahrungen wieder, von denen ihm, Händlerkollegen erzählen, die ihm, wenn der Zufall Regie führte, immer wieder

bich fest. Seine Erinnerung an Gallizin konnte nicht besser sein, denn der hatte ihm – wie er vermerkt – für „100 Reichsthaler“ Glasware abgekauft, für sein Pferd „vier Fuder Heu“ überlassen und für den offenbar großen Durst des Steinschönauers einen „ganzen Eimer Branntwein“ herausgerückt.

Franz Kreybich starb mit 74 Jahren. Ein hohes Alter für die damalige Zeit, in der – das Durchschnittsalter noch unter vierzig Jahren

lag. Ein respektables Alter erst recht für einen, der über Jahrzehnte seines Lebens so unsägliche Strapazen auf sich genommen hatte wie dieser große Sohn seiner Heimatregion.

Zu Kreybich-Berichten, daß böhmische Händler über Archangelsk „viel Hunderttausend Glas“ in Rußland eingeführt hätten, notiert Kurt Pittrof in seinem 1990 erschienenen Buch „Reise- und Lebensberichte deutsch-böhmischer Glashändler“: „Man muß sich die Landkarte vor Augen halten und so ermes- sen, wieviel tausend Kilometer dieser Eis-

Hafen zur Ostsee und stieß damit weit ein Fenster auf, durch das die erwünschten Einflüsse aus dem Westen in das rückständige Riesenreich gelangen konnten. Auch die Glasimporte vereinfachten sich nun. Fünf Handelsgesellschaften aus Nordböhmen erkoren sich Petersburg für ihre Niederlassungen, um von dort aus das lukrative Rußlandgeschäft zu betreiben.“

Einer der ersten am neuen Platz war Christian Rautenstrauch (1677 – 1743). Der Blottendorfer Glashüttenbesitzer Kaspar Kittel hatte ihm Glaswarenfracht anvertraut. Der Gewinn war



meerhafen von Moskau entfernt war, und daß nach der langen Schiffsreise um das Nordkap, herum von Archangelsk aus mit Schlitten die Eis- und Schneewüsten Nordrußlands durchquert werden mußten, um nach Moskau zu gelangen. Damals besaß das Zarenreich noch keinen Hafen an der Ostsee, erst unter Zar Peter I. erwuchs aus den Sümpfen der Newa-Mündung die neue Hauptstadt St. Petersburg. Zugleich gewann der Zar einen

beträchtlich und für Rautenstrauch ein doppeltes: zurückgekehrt gewann der Erfolgreiche das Herz der Tochter des Glasherrn, die seine Frau wurde. Auch Rautenstrauchs zweite Reise an die Newa brachte guten Absatz. Dennoch wurde sie Totalverlust: der Segler, mit dem er seinen Blottendorfer Vertrauten Ullmann samt des Barerlöses auf die Heimreise schickte, ging in einem Sturm in der Ostsee mit Mann und Maus unter. Was Wunder, daß

Rautenstrauch – nach leichter erreichbaren Zielen Ausschau hielt. Portugal mit seinem damals ausgedehnten Kolonialbesitz schien ihm verlässliche Absatzchancen zu bieten. Lissabon und Oporto erwiesen sich als gute Wahl. Der Erfolg sprach sich in Nordböhmen herum. Weitere Händler kamen hinzu.

Im Jahre 1715 schließen sich derer vierzehn mit ihm zu einer „Confoederation und Gemeinschaft“ zusammen. Doch es hält ihn nicht lange am Tejo, er geht nach Spanien, gründet mit drei anderen böhmischen Handelsleuten eine Gesellschaft mit Niederlas-

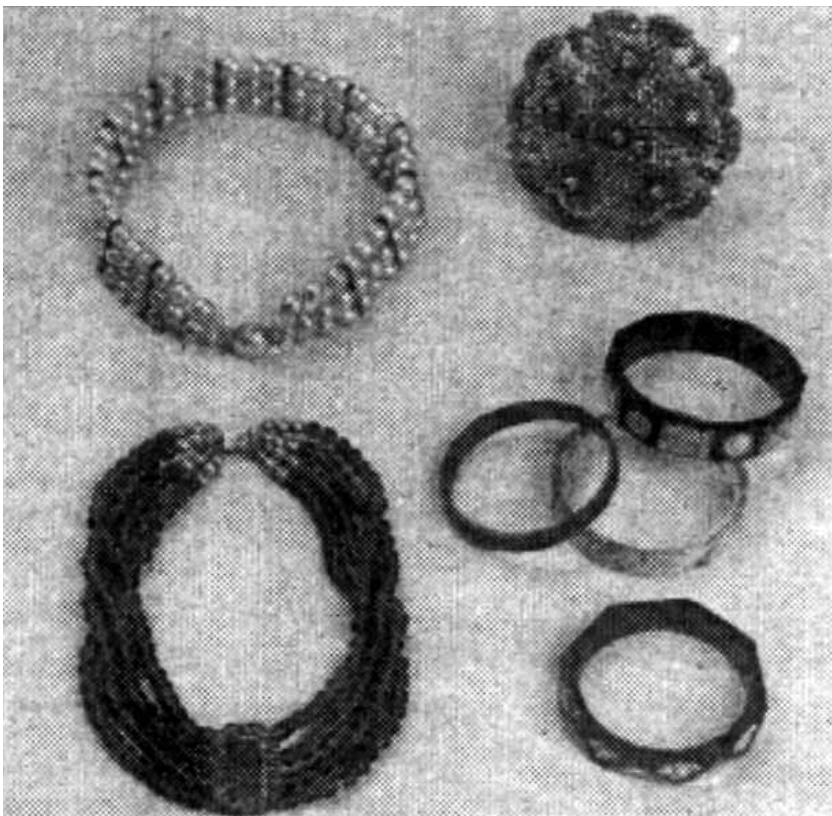
sich erst ermessen läßt wenn man sie als Teilertrag aus den europaweit gespannten Händler-Aktivitäten wertet und sie in Relation beispielsweise zu dem Preis setzt, den Kompagnon Josef Hieke 1780 für ein schmuckes neues Haus in der Stadt Haida zu zahlen hatte. Es waren 5049 Gulden.

Tüchtigkeit und Risikobereitschaft der Händler erst waren die Garantie für den enormen Produktions- und Absatzaufschwung der nordböhmischen Glashütten, Garant auch für steigende Beschäftigtenzahlen und wachsenden Wohlstand in der Region. Zumindest die besten unter den Handelsherren waren nicht kleinlich.

Christian Rautenstrauch beispielsweise tat sich auch als Stifter hervor. So gab er einen erheblichen Zuschußbeitrag zum Bau einer Kirche in Blottendorf. Seine Gesellschaft spendete von jeder aus der Heimat in Spanien eintreffenden Glaskiste einen Gulden für die Armen und für Gedächtnismessen. Er nahm ein wahrlich unverdient schreckliches Ende. Es widerfuhr ihm nicht, wie man annehmen sollte, auf einer seiner gefahrvollen Fahrten in die Ferne, sondern sozusagen vor der Haustür. Während des Ersten Schlesischen Krieges stieß er auf eine Patrouille der dort eingefallenen preußischen Armee. Man hielt ihn für einen Spion. Alle gegenteiligen Beteuerungen nutzten nichts. Als Prügel und Folter nichts aus ihm herausbrachten, er konnte schließlich nicht gestehen, was er nicht getan

hatte, band ihn die Soldateska an den Schwanz eines Pferdes und ließ ihn zu Tode schleifen.

Sein Name hat für immer einen Platz in der Geschichte des böhmischen Glashandels eingenommen und dieser ist nicht nur mit seiner Person, sondern auch mit seinen Nachkommen verbunden. So hatten in zahlreichen der mittlerweile rund vierzig in Portugal und Spanien tätigen Niederlassungen die



*Perlenschnüre aus Glasperlen, Simili-Brosche und Bangles-Armreifen, aus Gablonz (um 1900), die hauptsächlich nach Indien exportiert wurden.*

*Links: Die älteste Glashütte in Böhmen, gegründet von Johann Heinrich Berka von Dauba bei Kreibitz/Chřibsko.*

sungen in Cadiz und Sevilla. Die Geschäfte könnten nicht besser gehen. Im Jahre 1743 beträgt der Gewinn 7425 Fl. (Gulden), 1748 sind es schon 19.905 Fl. und 1751 gar 24.860 Fl. Die Bilanz für die Jahre 1775 bis 1792 schließt mit dem Satz: „Durch Gottes Segen, Gnade und Beistand in unserem vereinigten geschäftlichen Bestreben haben wir in 17 1/4 Jahren einen erworbenen Gewinn von 276.680 Fl.“ Eine Summe, deren Wert

Rautenstrauchs das Sagen. Seine Söhne etwa hatte der Vater – wie andere Handelsherren auch – schon im frühen Jünglingsalter dorthin beordert, hatte sie Sprache und Geschäftspraxis vor Ort lernen lassen. Sie lohn-ten es ihm, entwickelten sich zu erfolgreichen Niederlassungsleitern. Doch bis hin zum letzten Gehilfen hatten allesamt, die dort Nordböhmens Glas verkauften, auch ihren Preis für den Erfolg zu zahlen. Als an der Schwelle zum 19. Jahrhundert auf der Iberischen Halbinsel fürchterliche Epidemien ausbrachen, die Zehntausende von Men-

schaftersohn war, sondern weil er sich als extrem tüchtig und vorausschauend erwiesen hatte. Nicht nur Neugründungen, unter anderem in Cartagena und Alicante, gingen bald auf seine Initiativen zurück, sein Geschäftssinn machte an den Küsten nicht halt, richtete sich auf die südamerikanischen Kolonien Spaniens und Portugals. Er ging nach Peru, richtete in Lima, der Hauptstadt eine erste Filiale ein, eine weitere entstand in Mexiko. Der Seuchentod Augustin Rautenstrauchs setzte dem Ausbau des südamerikanischen Marktes kein Ende. Er nahm in der Folgezeit



schen dahinrafften, waren viele Handelsleute der nordböhmischen Niederlassungen davon mitbetroffen. Der Glashändler Anton Preißler hat zahlreiche Totennamen in einem Tagebuch überliefert, allein fünf von ihnen waren Angehörige der Familie Rautenstrauch.

Prominentester jener, die ihre Heimat nicht wiedersehen sollten, war des alten Christian Rautenstrauch Enkelsohn Augustin. Mit ihm wollen wir diesen kurzen Abriß aus der großen Geschichte des böhmischen Glashandels, ausklingen lassen. Ganze vierzehn Jahre alt war er, als er seine Ausbildung in der südspanischen Hafenstadt Cadiz antrat. In wenigen Jahren erreichte er eine Führungsposition, und dies nicht, weil er Mitbesitzer- und Ge-

eine stürmische Entwicklung. In Cadiz, der Hafen hatte das Ein- und Ausfuhrmonopol nach Mittel- und Südamerika, gab es schließlich fünf Niederlassungen, die Nordböhmens Glas auf den Weg brachten. Die historische Forschung läßt uns hier im Stich. Über die Tatsache hinaus, daß es erhebliche Mengen waren, sind präzise Einzelangaben in zeitgenössischen Quellen bisher nicht aufzufinden gewesen. Hier bleibt für die einschlägige Wissenschaft noch einiges aufzuhellen. Grundsätzlich bleibt festzuhalten, daß die damaligen, weitgespannten Verkaufsnetze der nordböhmischen Glashändler in Europa und bis hin nach Übersee eine kultur- und wirtschaftshistorische Glanzleistung allerersten Ranges waren.