

Erik Lindner

Die Reemtsmas

Geschichte einer deutschen
Unternehmerfamilie

| Hoffmann und Campe |

1. Auflage 2007
Copyright © 2007 by Hoffmann und Campe Verlag, Hamburg
www.hoca.de

Layout und Herstellung: atelier eilenberger, Leipzig
Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pöbneck
Bildnachweis: Seite 590

Printed in Germany
ISBN 978-3-455-09563-0


HOFFMANN
UNDCAMPE

Ein Unternehmen der
GANSKE VERLAGSGRUPPE

Inhalt

Vorwort	7
Mit Markenzigaretten zur Marktbeherrschung	13
Rechte Geschäfte	69
Der Kotau	97
Verlust und Gewinn	131
Gegnerschaften und Fluchten	181
Leidenschaften und Kriegskonflikte	213
Lebenswerke auf der Kippe	271
Interniert und belastet	299
Unter Anklage	357
Marktverschiebung und Wiederaufbau	407
Wirtschaftswunder und Weichenstellungen	443
Führungsfragen im Interregnum	495
Zwischen Sozialforschung und Wehrmachtausstellung	519
Schlusswort	553
Anhang	563

»Wir sind eine ausgesprochen schweigsame Familie.«

JAN BEREND REEMTSMA, 28. JULI 2005

»... dass Sie und die Deutsche Bank in Zukunft keinen
aufrichtigeren und treueren Freund haben werden als uns«.

PHILIPP F. REEMTSMA, 9. JULI 1927

Mit Markenzigaretten zur Marktbeherrschung

Von Osterholz-Scharmbeck ins Thüringische

Als Liesel Zülch ihren Neffen das erste Mal zu Gesicht bekam und an sich drückte, entfuhr ihr die Bemerkung »Der Junge riecht nach Geld!«. ⁴ Philipp Fürchtegott Reemtsma war da erst ein paar Tage alt. Seine Eltern hatten bereits zwei Kinder, Elisabeth und Hermann, als am 22. Dezember 1893 in Osterholz-Scharmbeck bei Bremen der zweite Sohn hinzukam. Er roch nach Erfolg? Keine schlechte Verheißung für die im Tabakgeschäft tätige Familie. Niemand von ihr hatte es bislang zu Reichtum gebracht. Die Mutter Flora Reemtsma stammte aus der Familie Zülch, in der man bereits seit zwei Generationen den Lebensunterhalt mit Zigarren verdiente. Vater der drei Kinder war Bernhard Reemtsma. Seine Wurzeln lagen in Ostfriesland, in einem Ort namens Pewsum, doch jetzt war er Teilhaber der kleinen Zigarrenfabrik Riechers & Co. in Osterholz-Scharmbeck. Philipp war noch kein Jahr alt, da zog die Familie nach Blankenburg, wo die Firma »J. B. Reemtsma, Zigarrenfabrik und -handel« gegründet wurde. Dort kam ein weiterer Sohn – Alwin – zur Welt. In der beschaulichen Kleinstadt im Harz besuchten die Reemtsma-Kinder die Bürgerschule und später das Humanistische Gymnasium.

Zu dieser Zeit stellte das Geschäft des Vaters eine eigenwillige Mischung dar. Neben der Zigarrenfabrikation handelte Reemtsma mit Tee und ostasiatischen Waren; zudem hatte er Militärkantinen in der Region gepachtet, in denen Zigarren aus seiner Fabrik verkauft wurden. Unterm Strich ermöglichte dies der sechsköpfigen Familie ein annehmbares Dasein, aber der geschäftliche Wirkungskreis blieb



Einfach: das Elternhaus Bernhard Reemtsmas
auf Kloster Sielmönken in Ostfriesland

sehr beschränkt. Bernhard Reemtsma genügte das nicht. 1908 versprach er sich mehr Spielraum im thüringischen Erfurt, sodass die Familie erneut umzog. Dort erwarb er eine Kolonialwaren-Großhandlung sowie im Folgejahr eine Beteiligung an der Zigarettenmanufaktur Dixi. Der wenige Jahre zuvor gegründete Kleinbetrieb beschäftigte anfangs sieben Frauen. Sie stellten in einer Wohnung in der Erfurter Schillerstraße per Handarbeit hauptsächlich die Marke *Thüringer Gold* für 5 Pfennig pro Stück her. Entsprechend der damaligen Parzellierung des Zigarettengeschäfts wurden diese Raucherwaren nur auf dem regionalen Markt verkauft. Gaststätten waren die Hauptkunden. 1910 gab Bernhard Reemtsma seine übrigen Geschäfte auf und konzentrierte sich auf die Zigarettenproduktion. Nach der Übernahme der restlichen Anteile von Dixi war er unab-



Der Gründer: Bernhard Reemtsma
mit seiner Braut Flora Zülch, 1890

hängig. Daher wird die Gründung der Zigarettenfirma Reemtsma auf dieses Jahr datiert.

Die Zigarette war damals eine vorwiegend auf die Städte beschränkte Spezialität mit überschaubarer Kundschaft. Lediglich 1 Milliarde Stück rauchten die Deutschen um die Jahrhundertwende innerhalb eines Jahres – etwas mehr als ein Hundertstel des heutigen Konsums –, doch der Umsatz stieg. Bislang hatte der Staat von der Besteuerung der Zigaretten mangels Masse abgesehen. Dann wurden die Zigarettenraucher vom Fiskus als neue Einnahmequelle ausgemacht, worauf im Juni 1906 die Einführung der Steuer erfolgte. Dafür mussten die Hersteller Steuerbanderolen vom Staat erwerben und diese Kosten im Nachgang über den Verkaufspreis vom Kunden einziehen. Doch weiterhin dominierte das Rauchen von Zigarre und

Pfeife. Daneben wurde Tabak geschnupft und gekaut. Die Zigarette – bislang ein von geschickten Arbeiterinnen per Handarbeit in ein Papierblättchen eingerolltes knappes Gramm Tabak – besaß nur marginale Bedeutung.

Erst allmählich entstanden regional bekannte Marken, als einzelne vom Balkan oder aus dem Osten kommende Fabrikanten den Namen ihrer Familie zum Markenzeichen machten. Ihre Firmenbezeichnungen hatten daher einen fremdländischen, zum Teil orientalischen Klang: Jasmatzi, Batschari, Kyriazi, Garbáty, Sossidi und Massary suggerierten Kennerschaft im Umgang mit dem bevorzugten Orienttabak und in der Zigarettenproduktion. Oder die Hersteller wählten mehr oder minder fantasievolle Namen wie Laferme, Sulima, Karmitri, Delta, Kosmos, Josetti, Yramos, Waldorf-Astoria, Arabia, Austria und zahllose weitere. Andere benannten ihre Fabrik schlicht nach der Herkunft des Tabaks, wofür der Dresdener Betrieb Yenidze beispielhaft ist. Der Name des wichtigen türkischen Anbaugebiets klang weitaus besser als der des Gründers Karl Zietz.

Allmählich etablierte sich Dresden mit Dutzenden von Fabriken vor Berlin, Köln und Hamburg als wichtigster Standort der Zigarettenbranche. Die modernsten Unternehmen setzten bald nach der Jahrhundertwende nach amerikanischem Vorbild Maschinen ein. Auf die automatische Hülsenfabrikation folgte die Revolutionierung des Herstellungsprozesses durch die Strangmaschine. Sie schaffte damals bis zu 120 000 fertige Zigaretten täglich. Schon 1905 arbeitete eine solche amerikanische Maschine bei Manoli in Berlin. Daneben markierten Dresdener Großbetriebe wie die seit 1901 zur British American Tobacco Corporation (BATC) gehörende Firma Jasmatzi und Yenidze Standards, was Leistungsfähigkeit und günstige Preise anging. Mit der aufwendigen Technik veränderte sich die Industrie grundlegend. Der Raum- und Kapitalbedarf stieg genauso an wie die Produktivität. Die kleineren Fabrikanten setzten dagegen noch längere Zeit auf handgearbeitete Qualität. Dies verteuerte die Ware. Hier tat sich eine Schere auf zwischen den preiswerten Produkten der Großen und den Spezialitäten der mittleren Kleinbetriebe. Dabei setzte schon vor dem Ersten Weltkrieg ein harter Verdrängungswettbewerb ein. Mit aufwendigen Werbeaktionen und splendiden

Handelsrabatten kämpften die Hersteller um Umsatz und Marktanteile, was der Branche einen aggressiven Ruf einbrachte. Die Raucher profitierten von diesen Konkurrenzkämpfen, da die Zigaretten im Preis variierten. Nun gab es ein Spektrum, das von Arbeiter- bis zu Luxuszigaretten reichte. Erste Markenwerbung begleitete diese Entwicklung.

Unter den etwa tausend Herstellern vor Beginn des Ersten Weltkriegs fiel die Erfurter Firma Dixi nicht weiter auf. Sie war daran beteiligt, den schon auf 13 Milliarden Stück pro Jahr angewachsenen Raucherbedarf zu stillen. Die Zigarette machte einen Bedeutungswandel durch. In den Schützengräben wurde sie zum begehrten Zeitvertreib und Trostspender der Soldaten. Gleichzeitig stieg sie zu einem unentbehrlichen Accessoire der beginnenden Moderne auf, nicht zuletzt, weil eine wachsende Zahl von Frauen Gefallen am Rauchen fand. Die Zigarette war ein flüchtiger Genuss, für den schnellen, hastigen Raucher gedacht, für jemanden also, dem das ruhebetonte Milieu von Zigarre oder Pfeife fremd geworden war. Der Stadtmensch gehörte demnach zur wichtigsten Zielgruppe des neuen Suchtmittels.

1909 verließ der 17-jährige Hermann F. Reemtsma das Erfurter Gymnasium nach der Obersekunda. Dies erschien dem Vater als ausreichende Schulbildung. Im Anschluss begann der Jugendliche seine dreijährige Lehrzeit bei einer landwirtschaftlichen Großhandlung in Erfurt. Alwin trat 1911 als 16-Jähriger eine kaufmännische Lehre in einer Scharmbecker Zigarettenfabrik an. Philipp war der einzige der Brüder, der das Gymnasium mit dem Abitur abschloss. Er ging sogleich nach Hamburg in die Lehre, die er bei der Exporthandlung Cordes Gebrüder absolvierte. Seine Lehrzeit beendete er Ostern 1914, aber er wollte erst einmal bei der Firma weiterarbeiten. Man übertrug ihm aufgrund seiner Qualifikation sogar die Leitung der Indien-Abteilung. Hermann war ein Jahr zuvor nach Dresden gegangen, um bei einem renommierten Arbeitgeber seine Ausbildung fortzusetzen. Der am 31. März 1913 zwischen dem ältesten Reemtsma-Sohn und der Orientalischen Tabak- & Zigarettenfabrik Yenidze geschlossene Arbeitsvertrag hatte es in sich: Der kaufmännische Angestellte ging nicht nur die selbstverständliche Verpflichtung ein,