

**„Alles wie geschmiert...“?**  
**Die Geschäfte mit „weissem Öl“**  
**zwischen internationalen Markt- und**  
**deutschen Kriegsinteressen 1880–1933**  
**(aus Sicht des Gründerunternehmers Leo Stern)**

Von *Eva Pietsch*

**I. Einleitung**

Der Beitrag thematisiert die Bedingungen unternehmerischen Wachstums in einem eher gering beachteten Sektor der deutschen Mineralölindustrie: Industrielle Schmierstoffe und Maschinenfette. Deren Fertigung und Vertrieb erfuhren im Kaiserreich einen rasanten Aufschwung, da „Öle und Fette“ für alle antriebsmechanisierten Industrien, herkömmliche Transportmittel sowie die Branchen des Maschinen-, Eisenbahn- und später Automobilbaus eine unerlässliche Zulieferfunktion besaßen. Die technologisch zunehmend anspruchsvollen und diversifizierten Produkte für einen wachsenden europaweiten Markt herzustellen, setzte im „erdölarmen“ Deutschland insbesondere für die Beschaffung der erforderlichen Rohstoffe ein hohes Maß an unternehmerischem Findergeist und Organisationstalent voraus. Welche unternehmerischen Akteure den Ausbau dieses Schmierölmarktes in Deutschland vorantrieben, der angeblich bis zum Ersten Weltkrieg „vielgestaltig, dezentral und unübersichtlich“ blieb, bleiben selbst verdienstvolle Untersuchungen schuldig.<sup>1</sup>

Der vorliegende Beitrag nimmt daher den Aufstieg der Köln-Hamburger *Ölwerke Stern-Sonneborn AG* (Ossag) und ihr Vorgängerunternehmen in den Blick, um diese Branche näher zu beleuchten. Zugleich wird damit die Aufmerksamkeit auf einen Konzern gelenkt, dessen Bedeutung als Pionier der deutschen Schmierstofffabrikation noch immer unzureichend gewürdigt worden ist.<sup>2</sup> Die Betrachtung der Gründer-

---

<sup>1</sup> Als „weisse Öle“ bezeichnet man durch Destillation gewonnene, durch anschließende Abkühlung und Raffinationsmethoden aufgehellte Öle, die als Grundlage verschiedener Schmierstoff-Endprodukte dienen. Die Gebrüder Stern raffinierten bereits vor der Jahrhundertwende solche Schmierstoffe auf Erdöl-Basis (vgl. *Rainer Karlsch / Raymond G. Stokes: Faktor Öl. Die Mineralölwirtschaft in Deutschland 1859–1974*. München 2003, 85). In Übersichtswerken wie *Wolfgang König* (Hrsg.): *Propyläen Technikgeschichte*. Berlin 1990, fehlt die Schmierstoffindustrie weitgehend.

<sup>2</sup> Wengleich „kaum ein besseres Schmieröl als das von der Ossag“ auf dem deutschen Markt existierte, wie *Karlsch / Stokes: Faktor Öl* (wie Anm. 1), anerkennen, bleibt die über 20jährige Vorgeschichte der 1903 gegründeten Aktiengesellschaft weitgehend im Dunkeln. Die Geschichte der Unternehmung eines jüdischen Brüderpaars aus Hessen wird leider auf die

persönlichkeiten der 1903 formierten Ossag stützt sich auf ein seltenes Ego-Dokument, den 1933 von Leo Stern (1858–1943) verfassten „Lebenslauf“, in dem er sein unternehmerisches Lebenswerk darstellte.<sup>3</sup> In den Blickpunkt geraten auf diese Weise eine verzweigte und „vernetzte“ deutsch-jüdische Unternehmerfamilie und deren Strategien, eine wirtschaftliche Existenzgrundlage aufzubauen und diese durch Nachwuchsförderung, Ressourcenpooling und Risikostreuung zu sichern. Widerstände, Grenzen und Sackgassen, die Leo Stern und seinen Weggefährten dabei in mancherlei Hinsicht begegneten, werden aus weiteren Quellen und Studien ergänzt. Gefragt wird, welche Erfahrungen und Motive das unternehmerische Handeln in dieser jungen, dynamischen Branche bestimmten und welche Handlungsmöglichkeiten sich ihren Akteuren unter den marktökonomischen Bedingungen des Kaiserreichs bis zum Ende der Weimarer Republik boten.

Zunächst werden die Gründung des Handelsgeschäfts und sein Ausbau zum industriellen Fertigungsbetrieb im Kaiserreich nachgezeichnet sowie die Internationalisierung des Absatzes und der Aufbau eines Rohstoffsyndikats dargestellt. Schlaglichtartig werden kriegswichtige Produktentwicklungen analysiert sowie das unternehmerische Verhalten im Ersten Weltkrieg. Abschließend wird auf die Schicksale der jüdischen Gründer und ihrer Familien nach der Machtergreifung der Nationalsozialisten hingewiesen.

## **II. Geschäfte mit „Öl und Fett“: Die Basis der neuen Schmierstoffindustrie**

### *1. Die Anfänge der „Gebrüder Stern“ in Köln: Von Rapsöl-Händlern zu Vaseline-Herstellern (1880–1889)*

Der Einstieg in die „Oel- und Fettbranche“ Ende des Jahres 1880 kommt in der Schilderung Leo Sterns unspektakulär, fast beiläufig daher: „Am 31. Dezember [1880] liessen wir uns unter der Firma ‚Gebrüder Stern‘ handelsgerichtlich eintragen und bezogen in der [Kölner] Thieboldsgasse ein kleines Bureau mit anschließendem Lager- und Hofraum“.<sup>4</sup> „Wir“ – das waren Leos älterer Bruder Josef (1851–1934), zuvor Teilhaber eines Geschäfts für Herrenkonfektion in Unna, und Leo selbst, der nach drei Jahren Lehre in einem Einzelhandelsgeschäft in Laasphe/Westfalen sowie

---

Rolle eines „Vorläufers“ der späteren Shell AG reduziert, vermutlich da die Autoren primär Quellen des Shell-Archivs nutzten. Der Fokus ihrer Studie ist zudem der energiewirtschaftliche Sektor der Mineralölindustrie. Wikipedia-Angaben im Artikel „Ossag“ sind bezüglich Gründung und Gründern fehlerhaft (vgl. <https://de.wikipedia.org/wiki/Ossag>, Zugriff am 5.9.2017).

<sup>3</sup> „Lebenslauf von Leo Stern, geschrieben anlässlich seines 75. Geburtstages am 14. Februar 1933“ (MS, 23 Seiten) in: Leo Baeck Institute (LBI) New York, M.E. 227. Informationen zur Familie nach Materialien in den LBI Archives, „Stern-Sonneborn family from Breidenbach, Hessen“, AR 6644, sowie aus Quellen zur jüdischen Gemeinde in Breidenbach, Kreis Biedenkopf, im Hessischen Staatsarchiv Marburg.

<sup>4</sup> Stern: Lebenslauf (wie Anm. 3), 2.

kurzen Stationen in Essen sowie einer Bocholter Baumwollspinnerei im oberhessischen Gedern gelandet war. Zwei Brüder, beide im „Gemischtwarenhandel“ ausgebildet, der eine auf Herrenoberbekleidung spezialisiert, als Gründer eines aussichtsreichen Schmierfetthandels? Als Initiator ist zweifellos Leo, der jüngere Stern-Bruder, zu erkennen, der in dieser Branche eine Initiation eigener Art durchlief. Als Angestellter eines Eisenwarengeschäfts im erwähnten Gedern hatte er Ende 1876 die Bekanntschaft eines Kaufmanns namens Max Mayer gemacht, der im Begriff stand, mit einem Schwager eine Firma für „Fette und Öle“ in Leipzig zu gründen. Den kaum 19jährigen Leo, der nach Ende seiner Lehrzeit große Hoffnungen hatte, „die Welt kennenzulernen“, hatte der Jungunternehmer Mayer kurzerhand zum 1. Januar 1877 als Reisenden für dieses Start-Up, das Handelsgeschäft „Mayer und Nussbaum“ in Leipzig, engagiert. „Meine erste Geschäftsreise“, so Leo rückblickend, „dauerte vier Monate, sie war so erfolgreich, dass meine Chefs mir ihre grosse Befriedigung aussprachen. Ich setzte meine Tätigkeit für diese Firma mit immer steigendem Erfolg vier Jahre lang fort.“<sup>5</sup>

Die Branchenkenntnisse und Geschäftskontakte, die Leo in diesen vier Jahren als Vertreter für Schmieröle einer Leipziger Handelsfirma erwarb, dienten den Brüdern Stern im ersten Geschäftsjahr 1881 als unternehmerische Blaupause: „Wir führten das Geschäft zunächst in derselben Art, wie ich es während meiner Leipziger Tätigkeit kennengelernt hatte.“<sup>6</sup> Leos Mut zur Selbständigkeit sowie Josefs Branchenwechsel wurden zweifellos bestärkt durch die günstigen Renditeaussichten, die sich durch den steigenden Bedarf nach Schmierfetten und -ölen in einer breiten Abnehmerschaft, darunter Landwirte, Fuhrwerksbetreiber und Fabrikanten, abzeichneten.

Mit den von ihnen vertriebenen Waren stellten sich die Stern-Brüder möglichst breit auf und befanden sich dabei von Anfang an auf der technologischen Höhe der Zeit: „Unsere hauptsächlichsten Verkaufsartikel waren Wagenfette, Maschinenöle, bestehend aus vegetabilischen Oelen – Oliven- und Rüböl – sowie einem unraffinierten ‚dunklen‘ Mineralöl, sogenanntes Vulkanöl.“<sup>7</sup> Gerade die Mischung pflanzlicher und mineralischer Vorprodukte zu Schmierstoffen mit verbesserten Eigenschaften machte das innovative Potential der Branche aus, in der Neulinge wie die

---

<sup>5</sup> Ebd.

<sup>6</sup> Ebd., 3.

<sup>7</sup> Die Rohstoffe dieser Produkte waren überwiegend regional verfügbar. Das geruchsintensive Rüböl wurde aus den Samen von Raps und Kohlpflanzen hergestellt, während Vulkanöl eines der ersten Petroleumdestillate darstellte, aber auch aus Stein- oder Braunkohlenteer gewonnen wurde. Es wurde zur Schmierung grober Maschinenteile verwendet, seine Eignung als Maschinenöl war noch umstritten, weshalb an der Verbesserung der Schmierereigenschaften experimentiert wurde (vgl. o.A.: Über Schmieröle, besonders Harzöl. In: Polytechnisches Journal 208 (1873), 236–237 zit. n. [http://dingler.culture.hu-berlin.de/article/pj208/mi208mi03\\_8](http://dingler.culture.hu-berlin.de/article/pj208/mi208mi03_8), Zugriff am 1.9.2017; Großer Brockhaus. Bd. 19, Leipzig 1934, 709). Großabnehmer von Vulkanöl waren Eisenbahngesellschaften, die damit Eisenbahnachsen schmierten, so *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 50.

Sterns versuchten, nicht nur gleichwertige, sondern bisherigen Schmiermitteln überlegene Produkte anzubieten.

Dass dies in erfreulich hohem Maße gelang, zeigte der von Anfang an beachtliche wirtschaftliche Ertrag: Als Startkapital hatten die Brüder 1880 zusammen 14.500 Mark „aus eigenen Ersparnissen“ aufgebracht.<sup>8</sup> Nach Ablauf des ersten Geschäftsjahrs verzeichnete ihre Bilanz bereits „einen Reinertrag von 12.000 Mark“. Vom „fortschreitenden Erfolg zur Ausdehnung ermutigt“ reinvestierte das Brüderpaar: Hatte es den Verkauf, den Versand und die Büroarbeiten anfangs „allein gemacht“ und nur „einige Lagerarbeiter“ in Köln beschäftigt, wurde Ende 1881 ein Buchhalter engagiert; im Juli 1882 wurden grössere Räume in der Kölner Brinkgasse gemietet und „einige Reisende sowie entsprechendes Bureaupersonal“ eingestellt.

Um ihren ‚Vorsprung durch Innovation‘ – wie man heute sagen würde – weiter auszubauen, gingen die Stern-Brüder im zweiten Geschäftsjahr zur Herstellung eigener Produkte über, auf der Basis der neuartigen Vaseline. Diesen „damals in Deutschland noch unbekanntem Artikel“ hatte Leo „zufällig“ im August 1882 während einer Geschäftsreise in Rheinland-Pfalz durch einen Herrn kennengelernt, der „die Fabrikation von Amerika aus“ kannte. Der nicht näher genannte Herr war „bereit, mir das Herstellungsverfahren gegen eine Vergütung von M 300,- zu überlassen.“<sup>9</sup> Wie rudimentär sich die Anfänge der fortan durchgeführten Fertigung im Kölner Betrieb gestalteten, lässt die dürre Schilderung Leos erahnen: „Wir richteten uns in kleinem Maßstabe und mittels Gaskochern für die Herstellung der Vaseline ein.“ Die so „raffinierte“ Vaseline, später auch als Grundstoff der kosmetischen Industrie bekannt, war „nur für technische Zwecke brauchbar“, für letztere aber ein deutlicher Zugewinn.<sup>10</sup> Sie war hoch luftbeständig, wurde nicht ranzig, besaß einen guten Korrosionsschutz für Metallteile und war ebenfalls zur Imprägnierung von Leder geeignet: „Wir führten sie bei unseren Wagenfettabnehmern mit großem Erfolg als Lederfett für Geschirre, andererseits [...] in der Industrie als Treibriemenfett ein.“<sup>11</sup>

Der Erfolg der ‚selbstgekochten‘ Vaseline, ihres ersten raffinierten Mineralölprodukts nach amerikanischem Rezept, muss die Stern-Brüder enorm beflügelt haben, auch wenn der sachlich-nüchterne Berichtstil Leos hierauf keinen direkten Hinweis liefert. Konsequentermaßen sahen sich die Geschäftsführer nach weiteren Neuerungen auf dem Schmierstoffmarkt um – und wurden abermals fündig: „Bald erkannten wir die Wichtigkeit der ‚Consistenten Maschinenfette‘“, die mithilfe besonderer Vorrich-

<sup>8</sup> Dieses Startkapital wurde zu zwei Dritteln von Josef aufgebracht (10.000 Mark). Alle weiteren Zitate: *Stern: Lebenslauf* (wie Anm. 3), 3–4.

<sup>9</sup> Ebd., 4. Das geruchlose Mineralfett war erstmals 1870 nach Erdölbohrungen in Pennsylvania als „Erdölgelee“ (Petroleum Jelly) von dem amerikanischen Chemiker Chesebrough destilliert worden, der den Namen „Vaseline“ 1872 patentieren ließ, diese aber erst ab 1881 industriell produzierte (vgl. [http://wikipedia.org/wiki/Robert\\_Chesebrough](http://wikipedia.org/wiki/Robert_Chesebrough), Zugriff am 17. 9. 2017). Vaseline konnte auch aus Teer oder Ozokerit, sogenanntem Erdwachs, destilliert und dann durch Raffinierung weiter aufgehellert werden.

<sup>10</sup> *Stern: Lebenslauf* (wie Anm. 3), 4.

<sup>11</sup> Ebd.

tungen (Staufferbüchsen) an die vorgesehenen Maschinenbauteile abgegeben wurden. Auch sie waren wesentlich von Unternehmern im US-amerikanischen Markt entwickelt worden.<sup>12</sup> Die Sterns versuchten 1883 im Trial-and-Error-Verfahren, derartige Schmiermittel „nachzubauen“, offenbar erfolgreich: „Nachdem es gelungen war, die nötigen Vorstudien für die Herstellung dieser Fette durchzuführen, entschlossen wir uns, eine eigene Fabrik zu errichten“.<sup>13</sup> Bereits Ende des Jahres 1883 kauften die Brüder im Kölner Vorort Sülz „eine leerstehende Fabrik mit großem Terrain“ und richteten sie für die Herstellung „Consistenter Fette, Wagenfette und Vaselinen“ ein. Am Prinzip der Eigenfinanzierung hielten sie fest: „Die Geschäftsergebnisse der verflommenen Jahre waren bereits so gross, dass wir [...] die Um- und Neubauten und die maschinellen Einrichtungen aus eigenen Mitteln bestreiten konnten“.<sup>14</sup>

Als vorteilhaft für die Erweiterung zum Herstellerunternehmen erwies sich der Umstand, dass der deutsche Markt ab 1882 verstärkt mit raffinierten Mineralölen aus dem Ausland versorgt wurde, zunächst besonders aus den USA. Die Sterns setzten als Lieferanten auf das Frankfurter Unternehmen Leo Oppenheim, Vertreter der Firma Thompson & Bedford, New York, die seit 1881 als Alleinverkäufer für Schmieröle der Standard Oil im europäischen Markt auftrat.<sup>15</sup>

Auf der Basis verlässlicher Rohstoffqualitäten und -quantitäten erweiterten die Stern-Brüder den Absatz ihrer Produkte im Verlauf der 1880er Jahre, wobei intensive Kundenberatung und -betreuung eine weitere Grundlage ihres Geschäftserfolgs bildeten. In der Rückschau Leos hieß dies, „die Kundschaft systematisch [zu] besuchen“. Ungeachtet des „kleinen Stamm[s] von Reisenden und Vertretern“ blieb der Vertrieb fest in Gründerhand; Leo besuchte „die wichtigsten Kunden jedoch selbst“ und dehnte die Absatzsondierung auf das benachbarte Ausland aus, „nach Skandinavien sowie Holland, Schweiz, Österreich etc. mit immer größer werdendem Erfolg“.<sup>16</sup> Ab diesem Zeitpunkt vermarkteten sich die Fabrikate der Sterns bereits zunehmend über Mund-zu-Mund-Propaganda zufriedener Kunden, speziell in die benachbarten industriellen Kernländer: Insbesondere „indirekte Empfehlungen befreundeter Maschinenfabriken“ verhalfen den Stern-Produkten zum „Eingang in England, Frankreich und Italien“.<sup>17</sup>

---

<sup>12</sup> Staufferfert basierte auf tierischen und pflanzlichen Ölen und Fetten. Es war ein besonders wasserabweisendes Schmier- und Dichtungsmittel und daher speziell geeignet für langsam laufende Maschinenteile wie Gleit-, Kurbel- und Achslager oder Rollen. Die Staufferbüchsen gaben das Fett nach und nach an vorgesehener Maschinenstelle ab. Namensgeber war die 1886 von einem Deutschen und einem Franzosen gegründete Stauffer Chemicals Co. im kalifornischen San Francisco.

<sup>13</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 5.

<sup>14</sup> Ebd.

<sup>15</sup> Vgl. *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 86; *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 3.

<sup>16</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 5–6.

<sup>17</sup> Ebd.

Sich auf dem guten Ruf ihrer Produkte in Abnehmerkreisen des Auslands auszu-ruhen, entsprach allerdings nicht dem Geschäftsgebaren der Brüder, die durch ihre aktive Handelsvertreterpolitik die Nachfrage kontinuierlich befördert hatten. Vielmehr, so Leo, lag nun „die Zweckmässigkeit, diese Länder ebenfalls bereisen zu lassen“ auf der Hand. Für die systematische Ausdehnung ihres Absatzes gerade nach West-Europa und Italien setzten die Stern-Brüder aber nicht allein auf bewährte Handelsvertreter. Als „geeignete Persönlichkeit“ stellten sie 1886 zusätzlich ihren „Verwandten“ Jacques Sonneborn ein, der zum 1. Juni seine Tätigkeit „als Reisender“ in den genannten Ländern aufnahm. Was qualifizierte diesen 22jährigen Bankkaufmann aus Frankfurt/Main für die offenbar als sensibel eingestufte Aufgabe? Das Verwandtschaftsverhältnis – die Sterns und Sonneborn waren Großcousins, alle drei im hessischen Ort Breidenbach geboren und aufgewachsen – war dafür sicher allein nicht ausschlaggebend. Laut Leo war es vor allem Sonneborns fundierte Ausbildung im Frankfurter Bankgewerbe sowie seine mehrjährige Berufserfahrung, wozu sich noch sein Talent für moderne Fremdsprachen gesellte, die er nebenbei „intensiv“ studiert hatte.<sup>18</sup>

Ein künftig europaweiter Absatz einschließlich Englands, Frankreichs und Italiens erschien den inzwischen nach Nordeuropa und in die deutschsprachigen Nachbarländer liefernden Fabrikanten und Großhändlern Leo und Josef, insbesondere seit dem Übergang zur Fertigung, als Gebot der Stunde. Diese Vorstellungen der jungen Schmierstoffproduzenten Gebrüder Stern wurden dem Branchenneuling Jacques Sonneborn offenbar schnell und nachdrücklich vermittelt – und von diesem nach Kräften umgesetzt. Sein reibungsloser Einstieg ins Geschäft der Großcousins verlief daher ‚wie geschmiert‘: Jacques erwies sich als Handelsvertreter der „Rheinischen Vaseline-, Öl- und Fettfabrik, Gebr. Stern“ durch „seinen Fleiss und seine Tüchtigkeit als ausserordentlich erfolgreich“, so dass er drei Jahre später, 1889, zu deren „Firmenpartner“ aufstieg. Jacques durchlief damit eine ähnlich gründliche und rasche Einführung in die Schmierstoffbranche wie Leo Ende der 1870er Jahre, und zwar „from the bottom up“, wengleich Jacques’ verwandtschaftliche Beziehung zu den Unternehmensgründern ihn nach der Bewährung als erfolgreicher Reisevertreter quasi per Seiteneinstieg für höhere Geschäftsaufgaben qualifizierte. Dies wird ebenfalls an seinem Anteil am Aufbau des neuen Standorts Hamburg deutlich, dem eine rasche internationale Vergrößerung von Fertigungs- und Vertriebskapazitäten folgte.

---

<sup>18</sup> Ebd., 6. Die unzutreffenden Angaben zu Jacques bei *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm.1), 85, werden in Folge gemäß Leo Sterns Angaben sowie aus Angaben zur Familiengeschichte im Hessischen Staatsarchiv und den LBI Archives korrigiert und ergänzt. Jacques’ Großmutter Marjane (Miriam) Sonneborn (1806–1883) war eine geborene Stern. Sie war die Schwester von Jacob Stern (1808–1889), Leos und Josefs Vater.

## 2. Hamburg wird neuer Fertigungs- und Vertriebsstandort (1889–1902)

Sonneborns Aufnahme als Geschäftspartner der Sterns im Jahr 1889 fiel zeitlich mit der Eröffnung einer Betriebsfiliale im Hamburger Freihafen zusammen. Angesichts veränderter Rahmenbedingungen musste sich das expansionsfreudige Unternehmen verändern: Da ab 1888 die ersten deutschen Zölle auf Mineralöle erhoben wurden, drängten sich die Vorteile des im selben Jahr an der Elbe eröffneten Freihafens für „unseren bereits beachtenswerten Absatz nach dem Auslande, das wir bis dahin von Köln aus belieferten“, geradezu auf. Hamburg wurde für das Unternehmen zunächst zum zusätzlichen Produktions- und Vertriebsstandort, da, so Leo, „wir durch Errichtung einer Fabrik im Freihafen [...] durch Ersparnis von Frachten und Zölle [sic] und wegen der direkten Verschiffungsmöglichkeiten unserer Fabrikate nach allen Weltteilen und auch wegen der Zufuhr ausländischer Oele nach Hamburg wesentlich leistungsfähiger würden.“<sup>19</sup> Auf diesen letzten Aspekt, den verbesserten Zugang zu Rohstoffen, der die Sterns und Sonneborn für den Standort Hamburg einnahm, wird noch zurückzukommen sein.

Die optimistische Einschätzung dieser Standorterweiterung sollte sich in den kommenden Jahren mehr als bestätigen. Das zunächst 2000 Quadratmeter große, von der Stadt Hamburg gepachtete Areal „am Querkanal“ wurde für die Fabrikation rasch zu klein. Bereits 1892 erwarb man zwei benachbarte Hafengrundstücke hinzu, insbesondere um „den uns damals schon lebenswichtigen Fabrikationszweig [...] die Raffination weisser Vaselineöle“ in der „Hamburger Anlage“ aufzunehmen. Die wachsende Bedeutung dieser Öle auf Erdölbasis im europäischen Schmierölmarkt zu erkennen, war nicht zuletzt Ergebnis enger Kundenkontakte, um die sich Leo Stern und Jacques Sonneborn weiter persönlich kümmerten. Der Abnehmerkreis der Köln-Hamburger Fabrikate dehnte sich infolgedessen nicht nur geographisch immer weiter aus. Zugleich entstanden neue Absatzmöglichkeiten innerhalb Europas durch eine immer speziellere Nachfrage des industriellen Maschinenbaus. Es wuchsen, so Leo, „die bis dahin nicht gekannten Ansprüche an besser geeignete Schmieröle für die neuartigen Verwendungszwecke wie z. B. Dampfturbinen, Diesel- und Autoöle, Transformatoren, Heissdampfzylinder etc.“<sup>20</sup> Der wachsende Umfang dieser ausländischen Nachfrage ermutigte die Geschäftspartner sogar zum Aufbau von Produktions- und Vertriebsstandorten im europäischen Ausland: 1891 wurde eine Fabrik in Pantin bei Paris gebaut, 1892 eine „Zweig-niederlassung mit großem Lagerhaus“ in London eröffnet, sowie – wenig später – eine Fabrik in Rivarolo bei Genua. All dies wurde speziell durch das Engagement von Jaques Sonneborn in diesen Ländern befördert, wofür er 1891 mit der Aufnahme als Teilhaber der Gebrüder Stern belohnt wurde.<sup>21</sup>

---

<sup>19</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 7; zum Freihafen vgl. auch *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 85.

<sup>20</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 8.

<sup>21</sup> *Ebd.*, 6.

Die Sterns und Sonneborn trieben die Fertigung im Ausland zielgerichtet voran – schließlich verfügten sie bereits über Erfahrung im Produktionsanlagenbau, es ergaben sich verminderte Transportkosten für ausländische Kunden, und die Hamburger Produktionsanlage wurde entlastet – dennoch blieb dieses Engagement wohlkalkuliert und wurde „risikoarm“ geführt: „Diese Unternehmungen wurden als selbständige Gesellschaften der betreffenden Länder gegründet. Alle hierdurch entstandenen Investitionen konnten wir aus eigenen Gewinnüberschüssen [...] bestreiten.“<sup>22</sup>

Dem Sprung in „Scales“, zu dem das Kölner Stern-Unternehmen mit Aufnahme der Produktion in Hamburg im Jahr 1888 angesetzt hatte, fortgesetzt durch Produktions- und Vertriebsstandorte im Ausland, folgte somit während der 1890er Jahre unmittelbar ein Sprung in „Scope“: Die erhöhten Anforderungen an Schmieröle und -fette für differenzierte Anwendungsbereiche erforderten nunmehr eine wissenschaftsfundierte Fertigung auf höherem technischen Niveau. Diese Ansprüche, so Leo, „veranlassten uns 1896 zum Engagement des ersten Chemikers, dem bald die Einstellung weiterer Chemiker und dann auch Ingenieure folgte.“<sup>23</sup> Mit dieser Verwissenschaftlichung der Fertigung wurde schließlich die Verlagerung vom bisherigen Hauptstandort Köln nach Hamburg immer sinnfälliger. Das Kölner Büro, noch 1889 als „Zentrale“ bezeichnet, mit rund sechzig Beschäftigten, blieb ab Mitte der 1890er Jahre nurmehr für den regionalen Absatz im Rheinland, nach Westfalen und Süddeutschland zuständig. Geleitet wurde es vom älteren Stern-Bruder Josef, der mittlerweile in der Rheinmetropole auch familiär verankert war.<sup>24</sup> Die beiden jüngeren Geschäftsführer, Leo und Großcousin Jacques, die seit 1895 außerdem verchwägert waren, verlegten beide ihren Wohnsitz – und den ihrer noch jungen Familien – Ende der 1890er Jahre nach Hamburg, um den Ausbau der neuen Zentrale vor Ort weiterzuführen.<sup>25</sup>

Auf einem leerstehenden Terrain gegenüber der Hamburger Raffinerie „am Querkanal entstand so zunächst „ein grosses Bürogebäude sowie Laboratorien und Wohnungen für Betriebsbeamte“.“<sup>26</sup> Bis zur Jahrhundertwende folgten „fortwährende Neu- und Umbauten, unter Ausnützung sämtlicher Räume“ bis erneut die räumlichen Kapazitätsgrenzen erreicht waren. „Trotz der Entlastung durch unsere Auslandsanlagen steigerten sich die Fabrikationsansprüche, insbesondere weisser Vaselineöle, an die Hamburger Fabrik“, so Leo, so dass man 1902 auf ein neues Gelände in Ohlendorff auswich, wo man ein 12.000 Quadratmeter großes Grundstück am Reiher-

<sup>22</sup> Ebd., 9.

<sup>23</sup> Ebd.

<sup>24</sup> Er war mit einer Kölnerin, Ella Gideon, verheiratet und Vater eines Sohnes, Richard Stern (1883–1960).

<sup>25</sup> Leo war verheiratet mit der zehn Jahre jüngeren Bella Abenheimer (geb.1868 in Mannheim). Ihre Kinder kamen in den 1890er Jahren zur Welt (Otto 1890, Erna 1894, Walter 1898 und Paul 1900). Jacques heiratete Mitte der 1890er Jahre die ein Jahr jüngere Schwester Bellas, Natalie Abenheimer, mit der er drei Kinder hatte (Ludwig 1896, Grete 1899 und Edgar Paul 1901). Angaben nach „Stern-Genealogie“, Kamm-Ordner, Gemeindearchiv Breidenbach.

<sup>26</sup> Stern: Lebenslauf (wie Anm. 3), 8.



stiegekanal, früherer Standort eines Guano-Schuppen, nach modernsten Maßstäben bebaute. Von den errichteten „grossen Fabrikationsräumen, sowie Laboratoriums- und Bureauanlagen“ nahm man zunächst an, dass sie „für lange Zeit ausreichen würden. Aber dies“, so Leo, „war wiederum nicht der Fall.“ Schon bald „wurde angesichts des immer größer werdenden Umsatzes“ auch der zweite Teil des Ohlendorffschen Terrains, erneut 1,2 Quadratkilometer Fläche, hinzuerworben und entsprechend bebaut.

Mit dieser Produktionsausdehnung und -modernisierung ging nicht zufällig eine rechtliche Neustrukturierung einher. Aus der eigentümergeführten Firma wurde 1903 die Aktiengesellschaft „Ölwerke Stern & Sonneborn A.G. Ossag“, deren Leitung jedoch unverändert in Familienhand blieb.<sup>27</sup> Die Vermutung, dass damit erstmals die Bedeutung Sonneborns für die ursprünglich von den Sterns gegründete Firma eine offizielle Anerkennung fand, mag den neuen Firmennamen zwar erklären, greift als Motiv für die Umwandlung zur AG aber zu kurz. Leo Stern und Jacques Sonneborn, die nunmehr führenden Köpfe der Hamburger Ossag, hatten Größeres im Sinn: Sich im Haifischbecken der Mineralölfirmen nicht etwa schlucken zu lassen, sondern sich durch Kooperation mit anderen marktmächtigen Playern Wettbewerbsvorteile zu sichern, speziell auf dem Rohstoffmarkt.

### *3. Die Ossag im geheimen Pool mit den Brüdern Nobel (1903–1914)*

Das Ziel, geeignete Roh- und Halbfabrikate zu günstigen Konditionen für die eigene Schmierstofffabrikation zu beschaffen, veranlasste die Geschäftspartner Stern und Sonneborn Ende der 1890er Jahre zu entsprechenden Erkundungsreisen. Im Frühjahr 1898 reiste Leo „in den Kaukasus“, die damals russisch dominierte Region zwischen Schwarzem und Kaspischem Meer. Dort hatte er im ukrainischen Odessa, der wichtigsten Hafenstadt am Schwarzen Meer, im georgischen Tiflis und in Baku (Aserbaidschan) nicht nur neue Abnehmer für die eigenen Erzeugnisse gefunden, besonders „consistente Fette, feinere Qualitäten weisser Vaseline und weisser Vaseline-Oele“. In Baku entdeckte er darüber hinaus eine Mineralöl-Destillation, die „geeignete Fraktionen für die Herstellung unserer weissen Oele“ lieferte, sprich verbesserte Ausgangsstoffe. Auf seiner Rückreise knüpfte Leo dann noch „Verbindungen für unsere Fabrikate“ in Moskau und Petersburg.<sup>28</sup> Firmenteilhaber Jacques reiste im Herbst desselben Jahres erstmals in die USA, was Leo zufolge „mit grossem Erfolg“ verbunden war, allerdings nicht in Hinblick auf Rohfabrikate.<sup>29</sup> Ab der Jahrhundert-

---

<sup>27</sup> Ebd., 11.

<sup>28</sup> Zu den Verbesserungen der Destillation von Erdöl in Baku, die das dortige stürmische Wachstum seit den 1880er Jahren begünstigten, vgl. *Karlsch / Stokes: Faktor Öl*, (wie Anm. 1), 23.

<sup>29</sup> Obwohl Leo dies nicht näher ausführt, bezieht sich dieser „Erfolg“ zweifellos auf die Gründung der „L.[Levi, E.P.]Sonneborn Sons“, ein Schmierstoffunternehmen mit Sitz in New York. Jacques gründete diese „Oil and Petroleum Company“ 1903 gemeinsam mit seinen zwei

wende schwenkte das Unternehmen stattdessen vermehrt auf Rohölimporte russischer Herkunft um. Als außerordentliche Leistung der jungen Ossag weist Leo in diesem Zusammenhang auf eine Geschäftsverbindung hin, die dem Unternehmen bis zum Ersten Weltkrieg eine bevorzugte Belieferung mit Mineralölen russischer Provenienz sicherte, jedoch „nach außen nicht bekannt“ war. Unter völliger Verschwiegenheit gegenüber der Öffentlichkeit, so Leos Darstellung, hatte man 1903 mit der Société Anonyme pour l'Importation des huiles et graissages, genannt S.A.I.C., mit Sitz in Antwerpen, einen Poolvertrag geschlossen, und zwar unter gegenseitigem Aktientausch, was den eigentlichen Zweck der Umwandlung zur Aktiengesellschaft Ossag erklärt. Dieser Holding-Gesellschaft, deren Mitglied die Ossag wurde, gehörten bereits weitere Hamburger Schmierstoffhersteller an, zwei französische, mehrere grosse englische sowie eine italienische Ölfirma.<sup>30</sup>

Hauptaktionär der S.A.I.C. war die Produktionsgesellschaft Gebrüder Nobel in Petersburg, welche „den Alleinverkauf ihrer Gesamtproduktion an russischen Mineralölen, ausschließlich Russland“, der S.A.I.C. übertragen hatte.<sup>31</sup> Die Vorteile, welche die Ossag durch diese kartellähnliche Verbindung mit dem internationalen Nobel-Konzern erwarb, waren umfangreich: So besaß die S.A.I.C. „eine beachtenswerte Tankschiff-Flotte und hatte an fast allen größeren europäischen Seehäfen Tankanlagen“, der Zugang zu Rohölestillaten etwa aserbaidjanischer Herkunft wurde somit enorm erleichtert. „Der Zusammenschluss mit der S.A.I.C.“, so Leo weiter,

„bot uns den großen Vorteil, dass wir zur Herstellung weisser Vaseline-Öle und der diversen Spezialöle die geeignetsten Fabrikationen [sic] aus den Destillaten der Rohöle herausuchen konnten, und dass wir ferner die nicht unwesentliche Preisdifferenz handelsüblicher russischer Schmieröle für unseren direkten Verkauf an die Industrie geniessen konnten.“<sup>32</sup>

---

jüngeren Halbbrüdern, dem Konfektionsunternehmer Siegmund B. Sonneborn (geb. 1872), der 1889 von Breidenbach nach Baltimore ausgewandert war, sowie dem promovierten Chemiker Ferdinand (geb. 1874), der zuvor eine dreijährige Lehre in der Schmiermittelfirma der Gebrüder Stern absolviert hatte, und Siegmund 1902 in die USA folgte, vgl. Guide to the Papers of the Sonneborn Family 1978–2001, LBI, AR 4802. Zu Unternehmeraktivitäten der Sonneborns in den USA vgl. *Eva Pietsch: Gewerkschaft, Betrieb und Milieu in der Bekleidungsindustrie*. Essen 2004.

<sup>30</sup> Dies waren die Maschinenöl-Import A.G. (die zum Nobel-Konzern gehörte) und die Mineralölwerke Albrecht & Co. (1884), beide in Hamburg ansässig. Die Ernst Schliemann Ölwerke (1879) kamen etwas später hinzu. *Stern: Lebenslauf* (wie Anm. 3), 11; (Gründungsjahre der Unternehmen in Klammern, nach *Karlsch / Stokes: Faktor Öl* (wie Anm. 1), 85–86).

<sup>31</sup> *Stern: Lebenslauf* (wie Anm. 3), 12. Die Produktgesellschaft der Nobels hatte seit den 1880er Jahren die Ölgewinnung und -verarbeitung sowie den Transport per Rohrleitungen, Tankschiffen und Eisenbahntankwagen organisiert. Die Hälfte der russischen Rohölproduktion war bis zur Jahrhundertwende in Händen der Nobel-Gruppe (vgl. *Karlsch / Stokes: Faktor Öl* (wie Anm. 1), 24; ferner *F. Romberg: Über das Erdöl im Zusammenhang mit seiner maschinentechnischen Verwendung*. In: *Polytechnisches Journal* 327 (1912), 565–570, zit. n. <http://dingler.culture.hu-berlin.de/article/pj327/ar327175>, Zugriff am 20. 9. 2017).

<sup>32</sup> Gemeint sind hier sogenannte „Fraktionen“, die aus Rohöl destilliert wurden.

Anders als die angesehenen Kartelle für Kohle und Stahl seit der Jahrhundertwende, als Muster an Organisationstalent gelobt, war das Öl-Syndikat nach Aussage Leos „offiziell nicht bekannt, da jede der einzelnen Firmen nach aussen völlig selbständig auftrat.“ Die Rentabilität sei für alle beteiligten Gesellschaften „sehr befriedigend“ gewesen, „infolgedessen bestand auch dauernde Harmonie“. <sup>33</sup> Die Ossag hatte somit einen überaus vorteilhaften Weg beschritten, um ihren großen, vielseitigen Ölbedarf durch eine führende Ölfördergesellschaft (der Nobels) zu decken, aber auch von Synergie-Effekten in den Bereichen Transport und (Tank-)Lager, etwa im Hamburger Freihafen, zu profitieren, wo die Ossag in nächster Nachbarschaft ihrer deutschen Kartellpartner weiter expandierte, so im Kleinen Grasbrook und dem Hafengelände in Hamburg-Wilhelmsburg. Hier baute die Ossag ihre Kapazitäten etwa durch den Bau einer Weissöl-Raffinerie 1903 weiter aus, deren Größe bereits 1908 durch einen Anbau verdoppelt wurde. <sup>34</sup>

Die Ossag und das Import-Syndikat hatten einen nicht unerheblichen Anteil am Aufschwung der russischen Erdölförderung, welche bis Ende des 19. Jahrhunderts sogar rascher als die amerikanische gewachsen war und diese 1898 auch überholte. Gleichwohl erschütterte dies die Vormachtstellung der amerikanischen Standard Oil auf dem Weltmarkt nicht nachhaltig, da die Zusammensetzung der in Pennsylvania und Baku geförderten Rohöle recht verschieden war. <sup>35</sup>

Führt man sich das „Miteinander“ großer deutscher und europäischer Schmierstoffhersteller in dem beschriebenen Beschaffungssyndikat vor Augen, so muss man den eingangs zitierten Eindruck der Branche als „dezentral und unübersichtlich“ (Karlsch / Stokes) klar revidieren. Vielmehr zeigt sich hier die Umsichtigkeit der beteiligten Hersteller, den Schmierstoffmarkt insbesondere in Bezug auf den Parameter ‚Preisfestsetzung für Rohstoffe‘, eventuell auch deren Mengenregulierung, zu steuern und so einen allzu harten Konkurrenzkampf im nationalen und internationalen Wettbewerb zu unterbinden. Eine weitere Lesart der Angaben Leos ist, dass das gemeinschaftliche Vorgehen im Kartell darüberhinaus den Austausch von Marktinformationen erleichterte, da die Vorstände der Schmierölunternehmen in einem kontinuierlichen Meinungs- und Erfahrungsaustausch standen, der für das operationelle Festlegen strategischer Vorgehensweisen vorteilhaft und geboten erschien.

Zum Leidwesen der Ossag-Gründer endete diese strategische Partnerschaft mit dem Ende des „Großen Krieges“, da die früher mit der S.A.I.C. liierten, nicht-deutschen Firmen 1919 ein „weiteres Zusammenarbeiten mit den deutschen Firmen ablehnten“. Das einzige Zugeständnis der früheren Kartellpartner bestand darin, den

---

<sup>33</sup> Alle Zitate nach *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 12.

<sup>34</sup> Ebd., 20. Zu den Hamburger Standorten auch *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 86. Noch heute finden sich an diesen Standorten große Mineralöl-Raffinerien, etwa der Firma Shell.

<sup>35</sup> 1900 konzentrierte sich die Weltrohölherzeugung auf diese beiden Zentren, wobei Russlands Anteil 51,38 % der Welterdölgewinnung betrug, der der USA 42,41 %, weit vor Galizien, Rumänien und schließlich Deutschland. *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 24.

deutschen Firmen einen Rücktausch ihrer S.A.I.C.-Aktien gegen ihre eigenen Firmenaktien zu gewähren.<sup>36</sup> Nur wenig besser erging es der Ossag mit ihren früheren Filialgründungen in England, Frankreich und Italien. Während man mit der französischen und italienischen Gesellschaft „wieder in Fühlung“ kam, lehnte die englische dies mit der Begründung ab, „dass sie unseren 60 %igen Aktienanteil bei Kriegsbeginn rechtsgültig erworben und wir infolgedessen nichts mehr bei ihr zu suchen hätten“.<sup>37</sup> Auch ein erneuter Zusammenschluss der Hamburger Schmierstoffhersteller kam nach Kriegsende nicht wieder zustande, was für die Ossag neue Investitionen „für Lagerung und Heranschaffung der benötigten Rohöle“ nötig machte, darunter eine „eigene grosse Tankanlage von ca. 25.000 Tonnen“. Zudem gab man bei der Deutschen Werft den Bau eines ersten Tankdampfers in Auftrag, um nunmehr fehlende Transportkapazitäten aufzufangen. Dieser löste 1922 das erste Tankschiff der Ossag, ein Segelschiff, ab.<sup>38</sup>

Der Versuch, nach dem Zerfall des S.A.I.C.-Syndikats eine neue Produktionsgesellschaft in den USA als Rohstofflieferant zu finden, schlug trotz mehrjähriger Suche und USA-Besuchen Sonneborns 1919, 1920 und 1922, fehl. Die Ossag blieb daher vorerst „Käufer am freien Markt“, band sich jedoch 1925 durch Fusion mit der Mineralölwerke Rhenania AG, 1902 als GmbH in Düsseldorf als Verkaufsgesellschaft für Benzin gegründet, an einen Riesen im internationalen Erdölgeschäft, nämlich das 1907 entstandene holländisch-britische Mineralölunternehmen Royal Dutch Shell.<sup>39</sup>

#### *4. Schmierstoffgeschäfte im Krieg: Volt-Öl für Motoren, Klauenöl für deutsche Torpedos*

Dass die Ossag nach Ende des Ersten Weltkriegs auf deutliche Ressentiments bei früheren europäischen Geschäftspartnern stoßen würde, war zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch nicht absehbar. Das Köln-Hamburger Unternehmen war seit den 1890er Jahren im internationalen Geschäft mit Behörden, Eisenbahnen und Schiffs-

---

<sup>36</sup> Hierauf einigte man sich im Mai 1919, vgl. *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 19–20.

<sup>37</sup> Ebd. Zur Enteignung der Gebrüder Nobel infolge der Oktoberrevolution sowie nach der Eroberung Bakus 1920 und deren Folgen als „Wendepunkt“ für die Rohstoffversorgung deutscher Mineralölfirmer vgl. *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 117.

<sup>38</sup> Zum Schicksal des ersten Ossag-Tankdampfers (2793 Bruttoregistertonnen), der im April 1944 vor Sewastopol im Schwarzen Meer bei einem Luftangriff versenkt wurde, vgl. <http://miramarshipindex.org.nz/ship/show/71192>, Zugriff am 20.9.2017; sowie ferner <http://www.chemie.de/lexikon/Rhenania-Ossag.html>, Zugriff am 20.9.2017.

<sup>39</sup> Auf den Geschäftsreisen in die USA wurde Jacques Sonneborn von Söhnen der Stern-Brüder begleitet, die mittlerweile in der Ossag tätig waren: Josefs Sohn Dr. Richard Stern (1883–1960) und Leos Sohn Otto (1890–1946). *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 21. Zur Rhenania, als Tochtergesellschaft der Royal Dutch gegründet, die ab 1913 in die Schmierölraffination einstieg, vgl. *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 55, 88–89, 101. Das Gründungsjahr der Rhenania-Ossag AG wird dort fälschlicherweise auf 1902 datiert, also um 22 Jahre (!) vorverlegt.

reedereien aktiv, aber auch für Belange der Rüstungsindustrie offen. 1910 hatte man bei der Ossag ein Gewehrfett entwickelt, das anders als frühere Vaselineöle die Gewehrläufe vor Säuren schützte, die bei der Verwendung des neu eingeführten rauchlosen Pulvers entstanden. Von weitaus größerer Bedeutung war allerdings ein Produkt, auf dessen Spur die Ossag um 1903 durch das deutsche Reichsmarineamt gesetzt worden war. Die Behörde war auf die Hamburger Schmierstofflieferanten bereits durch Lieferungen von „Marineöl“ aufmerksam geworden, besonders geeignet für Schiffsmotoren.<sup>40</sup> Die Herstellung dieses Marineöls war der Ossag, so Leo, „erst nach jahrelangen Versuchen“ gelungen, mithin nach dem Aufbau von Laboren im Hamburger Werk, fand danach aber „überall und so auch beim deutschen Reichsmarineamt Beifall und nach und nach Eingang“.<sup>41</sup>

Als Produzent von qualitativollen Spezialölen mithin bekannt, erhielt die Ossag den Auftrag, ein geeignetes Öl zur Schmierung von Torpedos zu entwickeln. Hierzu übergab man Leo in Friedrichsort, einer Einkaufs- und Versuchsabteilung der deutschen Torpedoflotte bei Kiel, „eine Probe Torpedoöl [...] der Firma Whitehead, Erfinder des Torpedogeschosses“. Diese Aufgabe, deren Zusammensetzung „in unserem Laboratorium [zu] ergründen“, war zwingend, da nur diese Ölprobe sich zur Schmierung der Torpedos als geeignet erwiesen hatte.<sup>42</sup> Die Anforderungen an das Spezialöl für die „feinmechanischen Pressluft-Antriebsmaschinen in Torpedogeschossen“, nämlich „bei minus 15 Grad Kälte vier Stunden flüssig [zu] bleiben“, wurden Leo vom Reichsmarineamt detailgenau übermittelt, ebenso, wer der Hersteller der Ölprobe war, eine Dresdner Firma für „Uhrenöle“.<sup>43</sup> Nachdem die Analyse der Ossag-Chemiker ergeben hatte, dass es sich bei dem Torpedoöl um „reines kältebeständig gemachtes Klauenöl“ handelte, war kurz darauf ein neues Ossag-Produkt geboren: Torpedoöl – für dessen Herstellung „in grossem Ausmasse“ die Ossag 1905 eine „Kälteanlage“ neuester Bauart („von Borsig“) in Betrieb nahm.

Ein Produkt, welches die Ossag ebenfalls schon vor 1914 vertrieb und sich, wie das Torpedoöl, als kriegswichtig erweisen sollte, basierte auf Forschungen eines belgischen Physikers und Chemikers, Alexandre de Hemptinne. „Im Jahr 1911“, so Leo, „übernahmen wir von Herrn de Hemptin [sic], Professor der Universität Gent, die Lizenz seiner patentierten Erfindung ‚Fettöle sowohl pur als auch vermischt mit Mi-

---

<sup>40</sup> Dies waren Fettöle, die mit Sauerstoff angereichert wurden, um unter Beigabe geeigneter Mineralöle eine höhere Viskosität zu erhalten. Sie wurden noch Anfang der 1930er Jahre auf pflanzlicher Basis hergestellt, nämlich aus „Rüböl“, vgl. Art. Marineöl. In: Großer Brockhaus. Bd. 12, Leipzig 1932, 147.

<sup>41</sup> Stern: Lebenslauf (wie Anm. 3), 13.

<sup>42</sup> Ebd.

<sup>43</sup> Ebd., 14. Stern präzierte auch, dass diese Firma Cuypers and Stalling hieß. W. Cuypers & Stalling war bereits ein „Urgestein“ für Spezialöle und möglicherweise schon seit 1851 in Dresden ansässig. Ein Rechnungsoriginal aus dem Jahr 1892 weist die traditionsreiche Firma als „Knochenölfabrik“ aus (in Privatbesitz).

*neralölen mittels Durchleitung hochgespannter elektrischer Entladungen*“.<sup>44</sup> Hinter der für chemische Laien nebulösen Beschreibung verbarg sich ein elektrisch veredeltes Schmieröl, das sich „für Verbrennungsmotoren, insbesondere für Flugzeuge, Automobile etc. als ganz hervorragend erwies“, so Leo, und „die sehr beachtenswerten Vorzüge der wesentlich besseren und längeren Schmierwirkung [hatte], ohne feste Rückstände im Zylinder zu hinterlassen“.<sup>45</sup> Die Ossag, die dieses Öl unter dem Markennamen „Voltol“ in den Handel brachte und damit einen nachhaltigen Verkaufschlager, ließ dieses Öl zunächst durch die Firma des belgischen Entwicklers herstellen: „Bei Kriegsausbruch bezogen wir das voltolisierte Oel [sic] aus der Fabrik in Gent“.<sup>46</sup> Dies allerdings provozierte, nach Stilllegung des Genter Werks im Zuge der deutschen Aggression, einen aus Sicht der deutschen Kriegsführung problematischen Engpass für alle explosionsmotorbetriebenen Anlagen und Fahrzeuge. De Hemptinne wurde von der deutschen Besatzung aufgefordert, sein „Elektrion“-Werk erneut in Gang zu setzen und das begehrte Spezialöl den Deutschen zur Verfügung zu stellen. Als Hemptinne sich trotz Androhung seiner Deportation nach Deutschland dieser Forderung verweigerte, wurde seine Fabrik in Gent-Wondelgem geschlossen, zentrale Elemente der Fertigungsanlagen ins sächsische Freital-Potschappel verbracht und dort wiederaufgebaut. Unter Mithilfe Leipziger Wissenschaftler konnte so die Herstellung des begehrten Maschinen- und Hydrauliköls unter Leitung der Ossag wiederaufgenommen werden.<sup>47</sup>

---

<sup>44</sup> Der in Gent geborene De Hemptinne (1866–1955) war 1893 in Leipzig über „die elektrische Leitfähigkeit der Flamme und der Gase“ promoviert worden und hatte nach Lehrtätigkeit an der katholischen Universität in Leuven 1907 in Gent eine Fischöl verarbeitende Fabrik gegründet. Das von ihm 1911 zum Patent angemeldete Verfahren zur Herstellung eines neuartigen Mineralöls zur Schmierung von Dieselmotoren, dessen Eigenschaften deutlich besser waren, als das bis dahin verwendete Fischöl, ist das von der Ossag im selben Jahr übernommene Patent.

<sup>45</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 15. Der Brockhaus erläutert „Voltolöl“ als „unter Einwirkung elektrischer [...] Ladung durch Wasser- oder Stickstoff angereicherte Mineral- oder Fette Öle“, hergestellt bei 50 bis 80 Grad Celsius, die besonders in Zylindern „des Explosionsmotors“ bevorzugt werden, wo „trotz hoher Temperaturen noch eine genügende Viskosität des Öls“ gewährleistet bleiben musste (Eintrag *Schmiermittel*. In: Großer Brockhaus. Bd. 16, Leipzig 1933, 727).

<sup>46</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 15.

<sup>47</sup> Ob es sich hierbei um Walter Nernst (1864–1941) handelte, der wie Hemptinne bei Wilhelm Ostwald in Leipzig geforscht hatte und 1920 für seine thermochemischen Arbeiten den Nobelpreis erhielt, oder aber um Ostwalds Sohn Walter (1886–1958), ebenfalls Experte für Technische Chemie, der 1917/18 ein Patent auf Schmierölersatzstoffe anmeldete, muss an dieser Stelle ungeprüft bleiben (vgl. *Hans-Georg Bartel*: Nernst, Walther. In: *Neue Deutsche Biographie* 19 (1999), 66–68; *Hans Christoph Graf von Seherr-Thoß*: Ostwald, Walter. In: *Ebd.*, 633–634). Die Ossag gründete für die Produktionsaufnahme die Elektrion-Öl GmbH in Hamburg, stellte 1917 einen Bauantrag für eine neue Fabrikanlage in Freital-Birkigt, die nach Kriegsende, von 1919 bis 1921, fertiggestellt wurde. Anfang 1922 änderte man den Produkt- und Firmennamen in Deutsche Voltolwerke GmbH. Erst 1924 gab man die aus Gent verbrachten Reaktoren an den früheren belgischen Eigentümer zurück (vgl. zu den Vorgängen um Hemptinne den Wikipedia-Artikel *Voltol*, <https://de.wikipedia.org/wiki/Voltol>, Zugriff 18.12.2017, auf der Basis der Darstellungen von *Katrin Schulze*: GQ1612. Was die Alliierten am

Dieser Vorgang der skrupellosen Enteignung belgischer Produktionsanlagen wurde von Leo Stern in seinem Lebenslauf knapp als quasi selbstverständlicher vaterländischer Auftrag dargestellt, dem „man“ sich nicht zu entziehen vermochte: „Man erkannte [...] die Notwendigkeit, uns von Belgien unabhängig zu machen und beschloss, *auf Wunsch und mit Hilfe des Kriegsministeriums* [Hervorhebung d. Verf.in E.P.], für die Herstellung dieses Oeles eine im Innern Deutschlands gelegene Fabrik zu errichten“.<sup>48</sup> Grund für die Wahl des eher entlegenen Standorts in der Sächsischen Schweiz waren Leo zufolge die geringen Energiekosten: „Da wir die billigste Stromofferte von dem Elektrizitätswerk Potschappel bei Dresden erhielten, so erbauten wir dort die Fabrik.“ Nähere Details spart Leos Darstellung aus. Er ergänzte lediglich, dass sich der große Erfolg des Ossag-Markenprodukts „Voltol“ bis in die Gegenwart fortsetzte: „Nach Beendigung des Krieges ging diese [Fabrik] in unseren Besitz über. Sie ist unterdessen ganz bedeutend vergrößert und liefert noch heute an unsere Rechtsnachfolgerin ‚Rhenania Ossag‘ das allgemein bekannte Voltolöl“.<sup>49</sup> Als „Einheitsöl für jeden Motor und jede Jahreszeit“ oder auch als „Auto- und Aeroöl“ wurde es bald darauf über das von der Shell ab 1924 forcierte und rasch wachsende Tankstellennetz vertrieben und unter anderem mit dem Slogan beworben: „Ob Winterzeit ob Sonnenglut – Voltol schmiert allemale gut“.<sup>50</sup>

Müssen Produktentwicklungen wie das beschriebene Voltol, ähnlich wie der „Nachbau“ des Vaselinegrundstoffs oder des Marineöls – sämtlich qualitätvolle Schmierstoffe für neuartige Anwendungsbereiche – angesichts der geschilderten Umstände eigentlich als industrielle „Raubkopien“ gelten?<sup>51</sup> Oder führt ihr Beispiel

24. August 1944 nach Freital-Birkigt führte. Freital 2011; *Götz Bergander*: Dresden im Luftkrieg (Sonderausgabe). Würzburg 1998).

<sup>48</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 15.

<sup>49</sup> Ebd. Zur kriegswichtigen Bedeutung der „Voltoisierung“ als Veredelungsverfahren im Ersten Weltkrieg auch *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 102. Ironischerweise lieferte die Rhenania-Ossag-Anlage in Freital noch bis kurz vor Ende des Zweiten Weltkriegs Tonnen von Voltol für das deutsche Heer, insbesondere die Luftwaffe. Sie wurde erst 1941 als „einzige Fabrik in Deutschland, die hochwertige Flugzeugschmierstoffe“ veredelte, in die District Target Map der Alliierten aufgenommen (vgl. *Schulze*: GQ1612 (wie Anm. 47), 25, 33, 128; *Bergander*: Dresden im Luftkrieg (wie Anm. 47), 25). Die Firma Shell stellt noch heute „Voltol Gleitöl“ her.

<sup>50</sup> So die Voltol-Werbung in der ADAC Motorwelt, 1926. Während hier der Schriftzug „Ossag“ noch prominent ins Bild gerückt war, über die volle Breite eines abgebildeten Ölkannisters über dem (kleineren) Shell-Muschel-Logo, verschwand der Name „Ossag“ aus der Voltol-Werbung bald vollständig und wurde vom Namen „Shell“ ersetzt. Allerdings existieren auch Werbeschilder (o.D.) mit der Aufschrift „Ossag Voltol Tankstelle“, was daraufhin deutet, dass man bereits vor der Verbindung mit der Shell-Tochter Rhenania einen umfangreichen Eigenvertrieb organisierte.

<sup>51</sup> Zu der absolut eher geringen Zahl von Patenten in der deutschen chemischen Industrie zur Zeit des Kaiserreichs vgl. *Rudolf Boch*: Das Patentgesetz von 1877, Entstehung und wirtschaftsgeschichtliche Bedeutung. In: Ders. (Hrsg.): Patentschutz und Innovation in Geschichte und Gegenwart. Frankfurt/Main 1999, 71–84, hier: 81–82 [wieder in: *Ders.*: Arbeiter – Wirtschaftsbürger – Staat. Abhandlungen zur Industriellen Welt. Hrsg. von Frank-Lothar Kroll, Berlin 2017, 241–254].



eher vor Augen, in welchen Graubereichen die Sterns und Sonneborn als Schmierstoffhersteller zuweilen agierten, indem sie manchmal, wo Patente bestanden, hieran gezielt und offiziell Rechte erwarben (Elektron bzw. Volt-Öl), zu anderen Herstellungsrezepten eher zufällig Zugang erhielten (Vaseline) oder aber, siehe Torpedoöl, frühere Entwickler (wie die Uhrenölhersteller Cuypers & Stalling) ignorierten, was nicht einmal als ehrenrührig oder unzulässig betrachtet wurde? Eine Antwort hierauf würde vergleichende Analysen zu Patenten der Schmierstoffbranche erfordern und sicher weiteren Aufschluss über Innovationsmechanismen dieses Sektors liefern, kann aber hier nicht vertieft werden. Möglicherweise begünstigte die internationale patenrechtliche Situation die deutschen Schmierstoffhersteller, da im Bereich Chemie, anders als in anderen Industriezweigen, mit dem Patentgesetz von 1877 nicht das Produkt, sondern der Prozess geschützt wurde. Dies regte die Suche nach neuen Verfahren zur Herstellung bereits erfolgreicher Produkte an, befeuerte Forschungs- und Entwicklungsprozesse und konnte auch zu unerwarteten wertvollen Entdeckungen führen.<sup>52</sup>

Deutlich ausführlicher als auf den Eigenanteil am Erfolg von Voltol ging Leo Stern in seinem Rückblick auf Anstrengungen der Ossag-Geschäftsführer ein, während des Ersten Weltkriegs den rasch entstehenden Rohstoff- und Lieferengpässen für Schmierstoffe zu begegnen, was „eine Schicksalsfrage“ (Karlsch / Stokes) für das deutsche Heer und die Kriegswirtschaft darstellte.<sup>53</sup> Da die Ossag, so Leo selbstbewusst, bereits bei Ausbruch des Weltkrieges „für fast alle in Betracht kommenden Abteilungen des Heeres einer der hauptsächlichsten Oellieferanten“ war, „setzten sofort grosse Mobilmachungsbestellungen bei uns ein“.<sup>54</sup> Stern und Sonneborn reisten umgehend durch die noch zugänglichen Länder Europas, um „dort alles Greifbare unserer Artikel aufzukaufen“, Leo Stern zunächst in Skandinavien, Jacques Sonneborn in der Schweiz. Beide setzten diese Tätigkeit „im Auftrag der Kriegsschmierölgesellschaft“ für die gesamte Kriegsdauer weiter fort. Eine besondere Herausforderung, so Leo, bestand allerdings darin, den für den Torpedoeinsatz wichtigen Nachschub von Torpedoöl zu gewährleisten, dessen Rohstoff „Klauenöl“ angesichts des „immer grösser werdenden Bedarfs“ zunehmend schwierig zu beschaffen war.<sup>55</sup> Zunächst wandte sich Leo daher an den Vorkriegslieferanten der Ossag, Schaub & Söhne, eine Exportschlachtereier im dänischen Esbjerg, und veranlasste sie bei einem persönlichen Besuch in Dänemark, auch in deren Filiarschlachtereien in Ko-

<sup>52</sup> Vgl. *Wolfgang König*: Produkte und Verfahren der chemischen Großindustrie. In: Ders. (Hrsg.): *Propyläen Technikgeschichte*. Bd. 4: Netzwerke Stahl und Strom. Berlin 1990, 360–387, hier: 378.

<sup>53</sup> *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 100. Dort auch zur nachfolgend erwähnten Kriegs-Schmieröl-Gesellschaft.

<sup>54</sup> *Stern*: Lebenslauf (wie Anm. 3), 15 ff.

<sup>55</sup> Zu Beginn des Krieges verfügte die kaiserliche Marine über 29 U-Boote, darunter auch solche mit Dieselantrieb, vgl. *o.A.*: Wahn der Wunderwaffe. In: *Der Spiegel*. 11.3.1985, zit. n. <http://www.spiegel.de/spiegel/print/d-13512057.html>, Zugriff am 14.9.2017. Warum *Karlsch / Stokes*: Faktor Öl (wie Anm. 1), 100, die Mitarbeit der Ossag an der Kriegs-Schmieröl-Gesellschaft unerwähnt lassen, bleibt unklar.



penhagen, Malmö und Kristiania für die Ossag „eine Auskochung der Rinderfüsse vorzunehmen“.<sup>56</sup>

Als Ende 1916 eine Ausdehnung des U-Boot-Krieges in der deutschen Kriegsführung zur Disposition stand, erkundigte sich die Behörde bei der Ossag, ob sie „den hierdurch grösser werdenden Bedarf des Torpedoöles decken könnte“. Die Geschäftsführer Stern und Sonneborn liessen sich infolge dieser Anfrage „nach reiflicher Überlegung“ für den Rest des Krieges auf eine logistische Herausforderung ohne Beispiel ein. Sie schlugen dem Amt vor, „dass alle Füsse der in Deutschland sowie an den Fronten zur Schlachtung gelangenden Ochsen und Kühe beschlagnahmt und an uns abgeliefert werden sollten“. Zur Gewinnung des Klauenöls, mit dem die Ossag fortan beauftragt war, installierte das Unternehmen „in allen Distrikten, meistens direkt in den bestehenden Schlachthäusern, Auskochereien“. Das so gewonnene Klauenöl ging zur Weiterbearbeitung nach Hamburg, zum Teil auch an die Dresdner „Uhrenölfabrik Cuypers & Stalling“<sup>57</sup>, um die Hamburger Kapazitäten zu entlasten.

Es mag abwegig erscheinen, an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass Stern und Sonneborn der beruflichen Tätigkeit ihrer Väter und Vorväter nie so nahe kamen, wie mit diesem Großeinsatz zur Beschaffung von Klauenöl. Sowohl Leo und Josef Sterns Vater Jacob (1808–1889) war in Breidenbach seit 1838 Metzger und Viehhändler gewesen, ebenso wie Jacques Sonneborns Vater Levi (1833–1911) und dessen Vater Joseph (1802–1877), der seit 1820 in Breidenbach „Handel mit Vieh und Häuten“ betrieb.<sup>58</sup>

Leo schwieg sich über diese bei den Breidenbacher Juden verbreiteten Gewerbe, Viehandel und Metzgerei, vollständig aus.<sup>59</sup> Leos Motiv, gleichwohl die aufwendige Beschaffung von Klauenöl in der Kriegszeit ausführlich zu schildern, lag primär darin, seine nationale Loyalität zu illustrieren, was dem wiederholten und häufigen

---

<sup>56</sup> Stern: Lebenslauf (wie Anm. 3), 16. Alle weiteren Zitate dazu ebd.

<sup>57</sup> Ebd., 17. 1930 wird das Unternehmen als eines von zwei deutschen Herstellern für „feine Knochenöle“ genannt, die für „Uhrmacher-Pendulenöle“ geeignet waren (vgl. W. v. Krukowski: Grundzüge der Zählertechnik. Ein Lehr- und Nachschlagebuch. Berlin / Heidelberg 1930, 433. Nach Gründung der DDR gingen Cuypers & Stalling zunächst im VEB Wecustawerke und 1952, wie andere enteignete Chemie- und Pharmafirmen in Radebeul, im Arzneimittelwerk Dresden auf (vgl. Ekkehard Schönherr: Pharmabetriebe in der Planwirtschaft. In: Klaus Latzel / Lutz Niethammer (Hrsg.): Hormone und Hochleistung: Doping in Ost und West, Köln / Weimar 2008, 97–119, hier: 110.

<sup>58</sup> Vgl. Namentliches Verzeichnis sämtlicher Gewerbesteuerpflichtigen. Gemeinde Breidenbach. Steuerbezirk Battenberg. In: Gemeindearchiv IX, Blätter No. 238, 248, 259, sowie Verzeichnis der Judeneinwohner in der Gemeinde Breidenbach, aufgestellt am 7. Juni 1834, Staatsarchiv Marburg, Bestand 180, 18; vgl. auch Jürgen Runzheimer: Abgemeldet zur Auswanderung. Zur Geschichte der Juden im ehemaligen Landkreis Biedenkopf. Biedenkopf 1992, 63–68.

<sup>59</sup> Diese regionale Familientradition der Sterns und Sonneborns ist, gemessen am Schmierstoffunternehmen der Gebrüder Stern und der Ossag, tatsächlich „eine andere Geschichte“.

Muster jüdischer Deutscher entsprach, um antisemitischen Anfeindungen zu begegnen. Diesem narrativen Rechtfertigungsmuster entsprach auch, dass Leo seinen eigenen und Jacques Sonneborns hohen persönlichen Einsatz während des Krieges als „ununterbrochen“ bezeichnete, ob für Behördenbesprechungen in Berlin oder Auslandsreisen. Zudem vergaß er nicht, den bereitwilligen Einsatz seiner beiden Söhne, Otto und Walter, an der militärischen Front hervorzuheben, die beide ablehnten, auf weniger gefährliche Posten „in unseren Betrieben“ zu wechseln.<sup>60</sup>

An dieser Stelle sei noch auf die Fusion der Ossag mit der Shell-Tochter Rhenania und deren Hintergründe eingegangen, die Leo auf den letzten Seiten seines Lebenslaufs darlegte. Heutige Darstellungen behaupten, die Ossag habe sich „nach dem Krieg“ beim Ausbau ihrer Kapazitäten „finanziell übernommen“, was die Royal Dutch Shell dazu nutzte, die Position der Rhenania im Schmierölsegment zu stärken.<sup>61</sup> Wenngleich das Motiv des Shell-Konzerns damit angemessen charakterisiert ist – allein aufgrund des Geschäfts mit „Voltol“ – lag ein finanzieller Engpass der Ossag Leo Stern zufolge nicht vor. Seine wiederholte Betonung, den Aufbau der „Gebrüder Stern“ und der Ossag stets „aus eigenen Mitteln“ und aus Geschäftsüberschüssen finanziert zu haben, ist vielmehr als Reaktion auf zeitgenössische Vorhaltungen verstehbar, die das jahrzehntelang solide Finanzgebaren der Unternehmer Stern und Sonneborn – aus seiner Sicht zu Unrecht – diskreditierten. In Leos Version war daher die Shell der Bittsteller, der bei der Ossag an die Tür klopfte, nicht umgekehrt.<sup>62</sup> Da die Ossag nach 1919 an ihre Verbindungen zu russischen Rohölproduzenten nicht wie vor dem Krieg wiederanknüpfen konnte und auch die Sondierungen in den USA bis 1922 erfolglos geblieben waren, kam das Angebot der Shell-Gruppe, „neben der Standard Oil Co. eine der grössten Produktionsgesellschaften in fast allen Produktionsländern der Welt“ als mehr oder weniger zwingende Alternative für den Rohstoffbedarf der Ossag ins Spiel. Zugleich war sich Leo aber der großen Assets bewusst, welche die Ossag in die Ehe mit dem Mineralölriesen einbrachte, dem Erfahrungen, Kontakte und Produkte im angestrebten deutschen und internationalen Schmierölgeschäft fehlten. Dies sprach Leo mit Blick auf die Shell-Tochter Rhenania, zunächst ein Benzinwerk, explizit an: „Sie [die Shell-Gruppe] hatte kurz vor dem Krieg in Monheim bei Düsseldorf eine Raffinerie zur Erzeugung von Schmieröl errichtet, aber ihr fehlten [...] die bei der Ossag vorhandenen vielseitigen Fabrikationserfahrungen, sowie die langjährig ausgebaute Verkaufsorganisation“. Angesichts der Konkurrenz „amerikanischer Ölfirmen“, die sich nach Kriegs-

---

<sup>60</sup> Erst nachdem der jüngere, Walter Stern (1898–1983), nach schwerer Verwundung im Mai 1917 für kriegsuntauglich erklärt worden war, wechselte er zur Kriegsschmierölgesellschaft in Berlin. *Stern: Lebenslauf* (wie Anm. 3), 18.

<sup>61</sup> Vgl. Wikipedia Artikel „Ossag“ (wie Anm. 2).

<sup>62</sup> „Im Frühjahr 1924 trat dann die Königlich Niederlandsche Petrol Mj – Shell – durch ihren hiesigen Vertrauensmann, Herrn W. Rudloff [sic] mit dem Projekt eines Zusammenschlusses an uns heran“ (*Stern: Lebenslauf* (wie Anm. 3), 21–22). Sicher wäre eine Analyse der Ossag-Finanzien in Folge der Inflation von 1923 vonnöten, um Leo Sterns Darstellung gegenzuprüfen.

ende „auf das europäische Geschäft stürzten“, so Leo, „entschlossen wir uns, das günstigste Angebot der Shell anzunehmen“, und so „die künftige Rentabilität unseres Unternehmens“ an der Seite eines potenten Rohölerzeugers zu sichern.<sup>63</sup>

Mit der Fusion, bei der die Rhenania als aufnehmende Gesellschaft fungierte, war jedoch das Ende einer dominierenden Rolle der Ossag-Gründer im fusionierten Unternehmen eingeleitet, Leo Stern und Jacques Sonneborn wechselten in dessen Aufsichtsrat, während die ältesten Söhne der Sterns aktive Leitungsfunktionen in der Rhenania-Ossag vorerst behielten.

### III. Die Familien Stern und Sonneborn vor und nach 1933

Eine kaufmännische Lehre war scheinbar das einzige Handgepäck, mit dem die späteren Schmierstoffindustriellen Leo und Josef Stern sowie Jacques Sonneborn im jugendlichen Alter ihr hessisches Heimatdorf verlassen hatten. Ihre Eltern schoben die soziale und wirtschaftliche Existenzgründung ihrer Söhne jedoch durch das wichtige Prinzip familiärer Unterstützung und Loyalität an: Die Lehrherren der Viehhändleröhne waren zumeist Verwandte, wie der Gemischtwarenhändler aus Laasphe, Leos Onkel, oder die Inhaber der Bocholter Baumwollweberei, Leos Vettern, bei denen er zunächst Arbeit und anschließend eine Weiterempfehlung erhielt.<sup>64</sup> Die Sterns und Sonneborn blieben der Weitergabe von Ausbildungschancen für männliche Familienangehörige, Söhnen ebenso wie Brüdern und Halbbrüdern, in ihrem eigenen Unternehmen treu. Sie blieben auf diese Weise, von 1880 bis mindestens 1924, ‚Herren im eigenen Haus‘. Dass die Fusion mit der Shell keine Liebesheirat war, sondern sich als fatale Zwangsverbindung entpuppte, wurde nach der Machtergreifung Hitlers klar: Beide Ossag-Gründer, Leo und Jacques, wurden 1933 aus dem Aufsichtsrat gedrängt – was für beide, aber auch den noch lebenden Josef Stern, eine bittere Erfahrung gewesen sein muss. Letzterer starb 1934 im Alter von 81 Jahren in Köln. Seiner Witwe, der gebürtigen Kölnerin Ella Gideon, gelang anschließend die Ausreise in die USA. Ihr einziger Sohn, Richard Stern, der noch bis 1935 für seinen Verbleib im Unternehmen kämpfte, flüchtete danach mit seiner amerikanischen

---

<sup>63</sup> Ebd., 22. Wie zum Beweis der Richtigkeit dieser Entscheidung präzisierte Leo, dass das damalige Ossag Aktienkapital 10 Millionen Reichsmark betrug, „während das heutige Kapital der Rhenania-Ossag zuzüglich Obligationen ca. 120 Mill. RM beträgt“ (ebd.).

<sup>64</sup> Ebd., 1. Ein weitere Halbbruder Jacques' namens Samuel (1881–1968) absolvierte im Unternehmen der Gebrüder Stern in Hamburg eine Lehre und lernte danach in Basel (Schweiz) das Herstellen von Seife. Nach Stationen in Seifenfabriken in Paris und Oslo machte er sich als Seifenfabrikant in Marburg und Luxemburg selbständig, ehe er 1939 nach England flüchtete. Nach drei Jahren Internierung gelang ihm 1942 mit seiner Familie die Ausreise in die USA (vgl. *Charles B. Sonneborn: Die Ursprünge der Familie Sonneborn*. Eigenverlag, o.O. 1978 (im Besitz der Autorin)).

Ehefrau, Stella Kaufmann, und ihren drei noch minderjährigen Kindern, alle geboren in Köln und Hamburg, ebenfalls in die USA.<sup>65</sup>

Auch Leo Stern verbrachte seinen Lebensabend im New Yorker Exil, gemeinsam mit Ehefrau Bella Abenheimer. Dort verstarb er, wie die Witwe seines Bruders Josef, im Jahr 1943. Nur zwei von Leos und Bellas Kindern überlebten den Zweiten Weltkrieg unbeschadet. Ihre insgesamt sieben Enkelkinder, alle zwischen 1919 und 1930 in Hamburg geboren, wuchsen nach der Flucht mit ihren Eltern aus Nazi-Deutschland in den USA oder in Großbritannien auf.

Jacques Sonneborn trat den Weg nach Übersee nicht mehr an. Bereits seit 1931 verwitwet, starb er Ende August 1936 während eines Aufenthalts in Baden-Baden. Seine drei in Köln geborenen Kinder retteten sich vor dem Zugriff der Nationalsozialisten, indem sie Mitte der 1930er Jahre mit ihren Familien nach London emigrierten. Als letzter verließ Jacques' jüngster Sohn, Dr. Edgar Paul Sonneborn, das Deutsche Reich, nachdem er seinen Vater Jacques nach Hamburg hatte überführen und dort bestatten lassen.<sup>66</sup>

Weitere Familienmitglieder der Sterns und Sonneborns, die unter 17 Jahre alt waren, konnten mithilfe von Jacques und seinem jüngerem Halbbruder Siegmund B. Sonneborn (1872–1940) aus Baltimore/USA nach Palästina emigrieren.<sup>67</sup>

#### IV. Zusammenfassung

Die Anfänge des späteren Herstellerunternehmens der Gebrüder Stern als Verkäufer von Ölen und Fetten für ein breites Spektrum von Abnehmern in Landwirtschaft, Industrie und Fuhrwesen und schon bald darüberhinaus, waren geprägt von genauer regionaler und nationaler Marktkenntnis, aufmerksamer Beobachtung der Konkurrenz sowie der intensiven Kundenbetreuung als persönlich reisende Handelsvertreter. In der von Anbeginn geübten Arbeitsteilung des Brüderpaars erwies sich der ältere, Josef, aus dem Handel mit konfektionierter Oberbekleidung, als ruhender Pol, der Verkauf und Versand aus dem Kölner Zentralbüro überwachte, während die Umtriebigkeit des jüngeren Leo, zuvor Reisender in einem Leipziger Öl-Start-Up, schon bald nach der Unternehmensgründung in Köln zum Überschreiten deutscher Markt-

<sup>65</sup> Über die Arisierung bei der Rhenania-Ossag vgl. *Karlsch / Stokes: Faktor Öl* (wie Anm. 1), 160–161. Richard Stern starb 1960 im kalifornischen Berkeley, in: *Stern-Genealogie* (wie Anm. 25).

<sup>66</sup> Jacques Sonneborn wurde 1936 in Hamburg neben seiner Ehefrau, Natalie Abenheimer (1869–1931), beerdigt (vgl. Online-Verzeichnis des Jüdischen Friedhofs in Hamburg-Ohlsdorf, Grablage B9 398 und 399, <http://www.jfh.org/suche.php>, Zugriff am 15. 9. 2017; sowie Brief Dr. E.P. Sonneborn an das Standesamt Baden-Baden v. 21. 9. 1936. In: Eintrag Jacques Sonneborn, Sterberegister der Stadt Baden-Baden, Beilage, in dem er um die „beschleunigte“ Ausstellung einer korrigierten Sterbeurkunde bat).

<sup>67</sup> Zu dieser Auswanderung, koordiniert über Gisela Warburg, damals Youth Aliya Direktorin in Berlin, und Henrietta Szold, Central Bureau for the Settlement of German Jews in Jerusalem, vgl. *Guide to the Papers of the Sonneborn Family*, AR 4802, LBI Archive, 31–35.

grenzen führte, ohne jedoch regionale Märkte zu vernachlässigen. Leos Aufspüren neuer Produkttrends und das Erkennen erforderlicher Produkthanpassungen, die man finanziell umsichtig umsetzte, legten den Grundstein für eine effektive Vertriebs- und Verkaufsorganisation.

Beim Ausbau des Unternehmens setzten die Sterns für die Geschäftsleitung auf das traditionelle Modell der familiären Kooperation. In dem Cousin zweiten Grades, Jacques Sonneborn, dem gelernten Bankkaufmann, fand sich ein verlässlicher Partner bereits vor dem Umbau zur Aktiengesellschaft, die auf die industrielle Fertigung und den internationalen Vertrieb über den Hamburger Freihafen setzte und durch den Beitritt zu einem Rohstoff-Syndikat der Gebrüder Nobel bis 1914 geschickt im Terrain der großen Mineralölkonzerne manövrierte. Einen Höhepunkt des unternehmerischen Handelns des inzwischen integrierten Fertigungsunternehmens stellte aus Sicht des Gründers Leo Stern die Zeit des Ersten Weltkriegs dar, als man europaweit Klauenöl beschaffte und zu Torpedoöl verarbeitete, sowie das kriegswichtige Volt-Öl herstellte, nicht ohne hierbei ein in Teilen skrupellos anmutendes Geschäftsgebaren an den Tag zu legen, was Stern allerdings als ‚vaterländischen Dienst‘ rechtfertigte.

Abschließend tritt aus diesem Dokument die unausgesprochene, aber klare Einsicht Leo Sterns zutage, dass die Rhenania-Ossag Mineralwerke AG, Rechtsnachfolgerin des Familienkonzerns, zu diesem Zeitpunkt für den Einfluss der Familien Stern und Sonneborn verloren war. Leo, der mit keinem Wort die politischen Verhältnisse erwähnte, beschloss seine Niederschrift mit einem herzlichen Dank an seine Mitarbeiter, Freunde, Kinder sowie „alle Herren“, welche „beim Aufbau meines Lebenswerkes“ ihm unermüdlich und treu zur Seite gestanden hatten. Ihnen widmete er seinen Lebenslauf. Das Dokument endet mit seiner Unterschrift und dem knappen Hinweis: „Herausgegeben 31. Dezember 1936“. Zu diesem Zeitpunkt waren weitere jüdische Funktionsträger der Rhenania-Ossag entlassen worden, darunter Leos Neffe Richard Stern und Leos eigener Sohn Otto, zuvor Abteilungsdirektor.<sup>68</sup> Ob es angemessen ist, den Aufsichtsratsvorsitzenden der Rhenania-Ossag AG, Wilhelm Rudeloff (1866–1951), seinerseits Vertrauter des NS-nahen Vorstandsvorsitzenden der Royal Dutch Shell, Henri Deterding, als „Pionier der deutschen Mineralölindustrie“<sup>69</sup> zu loben, während weder Leo und Josef Stern noch Jacques Sonneborn in diesem Zusammenhang Erwähnung finden, darf angesichts des aufgezeigten unternehmerischen Werdegangs der drei Viehhändlersöhne aus Breidenbach bezweifelt werden.

Was bleibt? Im Hamburger Stadtteil Winterhude erinnern heute rund 300 Stolpersteine an die Verfolgung und Vernichtung jüdischer Mitbürger während des Dritten

---

<sup>68</sup> Zu den Arisierungsmaßnahmen bei der Rhenania-Ossag vgl. *Karlsch / Stokes: Faktor Öl* (wie Anm. 1), 161–162. An Ottos Stelle trat Robert Finn, seit 1929 bei der Rhenania, vgl. die Shell-kritische Darstellung von *G. Jacob: Initiative gegen die Bebauung des Sparbierplatzes. Dokumentation einer Auseinandersetzung um den öffentlichen Raum in Hamburg (2002–2012)*, zit. n. <http://keindiakonieklublogger.org/etv-1/#etv02>, Zugriff am 2. 10. 2017.

<sup>69</sup> *Rainer Karlsch: Rudeloff, Wilhelm*. In: *Neue Deutsche Biographie* 22 (2005), 162.

Reiches, zehn davon im „Leinpfad“. Vor dem ehemaligen Zuhause von Leo Stern, Leinpfad 6, und Jacques Sonneborn, Leinpfad 21, findet sich keiner, noch nicht.