Rostocker Dokumentenserver
Dieses Werk wurde Ihnen durch die Universitätsbibliothek Rostock zum Download bereitgestellt.
Für Fragen und Hinweise wenden Sie sich bitte an: digibib.ub@uni-rostock.de

Agathe Schmidt

Der Einfluß der Inflation auf die wirtschaftliche Lage des Lebensmittelkleinhandels

[Rostock], 1925

http://purl.uni-rostock.de/rosdok/ppn1697806864

Druck Freier Zugang PUBLIC DOMAIN OCR-Volltext

Der Einfluss der Jnflation auf die wirtschaftliche Lage des Lebensmittelkleinhandels.

von

Agathe Schmidt

1925

Jnhaltsverzeichnis.

Seite.

A. Einleitung.

1. Begründung der vorliegenden Untersuchung 1

2. Der Begriff "Lebensmittelkleinhandel" und seine Umgrenzung. 3

3. Der Begriff "Jnflation" und ein allgemeiner Ueberblick über den geschichtlichen Ablauf der sogenannten Jnflationszeit von 1919-1923, sowie über die allgemeine wirtschaftliche Rückwirkung 6

B. Hauptteil.

I. Hauptteil

Tatsachen und Veränderungen im Geschäftsablauf des Lebensmittelkleinhandels.

1. Abschnitt

Einkaufsmarkt.

A, Das Mengenabgebot auf dem Einkaufsmarkt.

I. Das absolute Mengenangebot

a. auf dem Jnlandsmarkt 10

b. " " Auslandsmarkt 11

c. das statistische Bild 14

Seite

II. Die Wechselbeziehung zwischen der jeweiligen Angebotsmenge und dem Stand der Geldentwertung.

a. auf dem Jnlandsmarkt 18

b. " " Auslandsmarkt 19

c. das statistische Bild 20

B. Die Nachfrage auf dem Einkaufsmarkt 23

C. Die Preisgestaltung auf dem Einkaufsmarkt 24

I. Schwankungen des allgemeinen Preisniveaus 25

II. Die jeweilige Preisentwickelung in den einzelnen Stadien der Jnflation 27

III. Das statistische Bild 28

IV. Die Preisgestaltung der einzelnen Waren 29.

2. Abschnitt

Der Absatzmarkt.

A. Das Angebot auf dem Absatzmarkt 34

I. Durch den Einzelhandel selbst

a. Die Zahl der Geschäftsinhaber 35

b. Der Anteil der verschiedenartigen Unternehmungsformen an der Verteilung 36

II. Durch die Konsumentenorganisation

a. Die Entwicklung der Konsumvereinsbewegung 37

b. Der Vertrieb von Lebensmitteln in industriellen Betrieben und Behörden 38

Seite

B. Die Gestaltung der Nachfrage auf dem Absatzmarkt 41

I. Die allgemeine Kaufkraft

II. Die veränderten Einkaufsgewohnheiten des Publikums und ihr Zusammenhang mit dem Gang der Jnflation 43

III. Die psychologische Einstellung des Publikums zum Lebensmittelkleinhändler und ihre Folgen 46

C. Die Preisgestaltung auf dem Absatzmarkt 50

3. Abschnitt.

Der Kapitalmarkt.

A. die Nachfrage auf dem Kapitalmarkt 54

B. Das Angebot auf dem Kapitalmarkt 58

C. Der Zins 60

II. Hauptteil.

Die tieferen Gründe des Mißverhältnisses zwischen Einkaufs- und Absatzpreisen in der Jnflationszeit.

Die Bindung der Kalkulation in der Jnflationszeit.

A. Die ungenügende Berücksichtigung der Geldentwertung durch die gesetzlich geregelte Kalkulationsmethode 65

Seite

I. Die Preisberechnung auf Grund der Gestehungskosten und ihre Probematik 66

II. Die Abkehr von der Gestehungskostenberechnung 72

III. Der Einfluss der gesetzlich geregelten Kalkulationsmethode auf die Wirtschaftslage 73

B. Die schwankende Preisbewegung der "allgemeinen Unkosten" und die dadurch bedingte Schwierigkeit einer exakten Kalkulation

I. das absolute Anwachsen der "allgemeinen Unkosten" 74

II. Der verschiedene prozentuale Anteil der einzelnen Unkostenfaktoren an dieser allgemeinen Erhöhung 77

III. Ueber die Möglichkeit, die allgemeinen Unkosten auf den Konsumenten abzuwälzen 81

III. Hauptteil.

Die Wirkungen der Jnflation auf die Organisation im Lebensmittelkleinhandel.

A. Der wirtschaftliche Zusammenschluss im Lebensmittelkleinhandel

Seite

B. der berufsständische Zusammenschluss im Lebensmittelkleinhandel

I. die besonderen berufsständischen Aufgaben des Fachverbandes in der Jnflationszeit und ihre allgemeine organisatorische Wirkung 90

II. Der allgemeine organisatorische Zusammenschluss des gesamten Lebensmittelshandels wie auch des gesamten Einzelhandels 92

III. Der Zusammenschluss im mittelständlerischen Lebensmittelkleinhandel. 95.

C. Schluss.

Die Jnflationszeit hat den Charakter einer vorübergehenden Wirtschaftsperiode. 98

Literaturverzeichnis. 101.

Unter dem Einfluß der Jnflation hat der Handel in der Nachkriegszeit in der Öffentlichkeit viel Beachtung gefunden und insbesondere dem Lebensmittelkleinhandel ist ein kritisches Jnteresse zugewandt worden. Jn der Kriegszeit war das Mißverhältnis von Angebot und Nachfrage auf dem Lebensmittelmarkt bedingt durch die Taktik unserer Feinde. Dieses verschiebt sich in der Nachkriegszeit bei wieder geöffneten Grenzen in ein Mißberhältnis zwischen der Nachfrage nach notwendigen Bedarfsgütern und der Kaufkraft unseres Geldes.

Seine Unterbewertung im Auslande wirkte auf das Jnland zurück und für grosse Schichten der Bevölkerung reichte die Kaufkraft ihres Einkommens kaum über die Bestreitung eines Existenzminimums hinaus. Die argwöhnische Überwachung der Lebensmittelpreise von seiten des Publikums ist psychologisch hierdurch leicht erklärt. Weil aber kein anderer Zweig des Handels und der Volkswirtschaft überhaupt so offensichtlich mit dem Wohl des Volksganzen verknüpft ist, hat auch keiner das Verantwortungsgefühl des Staates und damit seine Einmischung in so hohem Maße auf sich gelenkt. Der Staat wollte einen Ausgleich herbeiführen zwischen den berechtigten Jnteressen des Handels - der seine Leistungsfähigkeit durch angemessene Preise für seine Waren erhalten wollte - und zwischen den nicht weniger berechtigten Jnteressen des Verbrauchers, der mit seinem Einkommen seinen lebensnotwendigen Bedarf bestreiten sollte.

Die Ursache der gespannten wirtschaftlichen Lage waren die Nachwirkungen des Krieges und die Leistungen aus dem Versailler Vertrag. Jhre Besserung war nur möglich durch Opfer von Volksvermögen. Jeder Weg, auf dem dies Opfer je nach ihrer Leistungsfähigkeit auf die verschiedenen Volksgruppen hätte gelegt werden können, wurde gerade durch die Jnflation vereitelt und unmöglich. Es setzte vielmehr ein heftiger Kampf der einzelnen Volksgruppen um die Erhaltung ihres Wohlstandes ein, der je nach ihrer Machtstellung im Wirtschaftsleben auslaufen musste und auslief.

Die vorliegende Untersuchung gibt aus diesem Kampf einen kleinen Ausschnitt für den Lebensmittel-Kleinhandel.[1] Jhr Zweck ist also zum ersten die Darstellung der jeweiligen Wechselbeziehung zwischen der Geldvermehrung und der wirtschaftlichen Lage des Lebensmittelkleinhandels, zum zweiten die Darstellung seiner Abwehrmittel.

Die Untersuchung geht aus von der Schilderung der tatsächlichen Vorgänge im Geschäftsablauf des Lebens,ittelkleinhändlers, ein zweiter Hauptteil spricht von dem direkten ursächlichen Anteil, den die Jnflation an diesen Vorgängen hat, während ein dritter Abschnitt die als spezifisch aus ihr erkannten Rückwirkungen auf den ganzen Berufsstand zeigen soll.- Zum Schluss ist die Frage aufgeworfen, ob die Jnflationszeit nur eine

---

1) Soweit sie typische Züge des Einzelhandels in sich aufweist, müssten auch diese gekennzeichnet werden, da eine wissenschaftliche allgemeine Würdigung des Einzelhandels in der Jnflationszeit noch nicht erfolgt ist und sie späterhin auch nur aus der Kenntnis der gleichen Einzelerscheinungen heraus geschehen kann.

besonders gelagerte Wirtschaftsperiode für den Lebensmittelkleinhandel gewesen ist, oder ob sie trotz allem aufbauende Elemente für diesen Wirtschaftskreis hinzugefügt hat.

Die Umgrenzung des Begriffes Lebensmittelkleinhandel kann nicht eindeutig gegeben werden. Er ist die Erweiterung dessen, was man früher mit Kolonialwarenhandel bezeichnete. Der Name Kolonialwarenhandel kam erst im 19.Jahrhundert als Sammelbezeichnung für den Verkauf überseeischer Nahrungsmittel auf und erweiterte sich im gewöhnlichen Sprachgebrauch auf den Verkauf von Mühlenprodukten, Marmeladen, Kaffee-Ersatzmitteln, Schokoladen- und Zuckerwaren.[1] Durch den staatlichen Eingriff in den Handel mit Lebensmitteln wurde man gezwungen, eine exakte Formulierung vorzunehmen. Die Erlaubnisverordnung über den Handel mit Lebens= und Futtermitteln nimmt als Ausgangspunkt alle Waren, die nach herrschendem Handelsgebrauch in einer Lebensmittelgrosshandlung geführt zu werden pflegen und gibt statt der Bezeichnung Kolonialwaren: Lebensmittel oder wie sich der Sprachgebrauch jetzt gebildet hat: Nahrungsmittel.[2] Jn logischer Folgerung stellte sich späterhin die Berliner Handelskammer auf den Standpunkt, dass die Ausstellung eines Erlaubnisscheines für Kolonialwaren für den ganzen Geschäftsumfang eines üblichen Lebensmittelgrosshandelsgeschäftes nicht ausreichend sei und nur für Kolonialwaren im alten Sinne gelten könne.[3] Jn Uebertragung dieser exakteren Bezeich=

---

1) G.L.Hertsch. Der deutsche Kolonialwarengrosshandel in seiner Organisation und volkswirtschaftlichen Bedeutung, abgedruckt als wissenschaftl.Beilage in der Zeitschrift: Deutscher Nahrungsmittelgrosshandel.
2) Zeitschr.Dt.Nahrungsmittelgrosshandel S.313/23.
3) Ebenda S.25. 1924.

nung auf den Kleinhandel oder Einzelhandel[1] findet man heute statt der Bezeichnung Kolonialwarenhandlung "Lebensmittelhandlung" oder auch einfach "Feinkost". Die Warengruppen, die zumeist heute in einem solchen Geschäft feilgehalten werden, sind:

1) die eigentlichen Kolonialwaren: Kaffee, Tee, Kakao, Gewürze.

2) Teigwaren, Hülsenfrüchte, Nährmittel.

3) Delikatessen, Fischkonserven.

4.)Marmeladen, Dosenfrüchte und getrocknetes Obst.

5) Fettwaren.

Als besonderes Merkmal für den Lebensmittelkleinhandel sei einleitend auch die Vielgestaltigkeit seiner Unternehmungsform erwähnt. Die Annahme des Publikums, dass der Vertrieb von Nahrungsmitteln, die doch ein jeder kaufen müsse, ein leichter Broterwerb sei, gibt dem Lebensmittelkleinhandel einen stetigen Zustrom ungelernter Elemente. Das führt zubder Form des Zwergbetriebes, der sehr oft auch nur einen Nebenverdienst der Frau zum allgemeinen Familienverdienst darstellt.[2] So wenig er volkswirtschaftlich zu begrüssen ist,[3] er hat seine Existenz auch in der Jnflationszeit behauptet.

Den Hauptanteil bildet das typische Mittelstandsgeschäft, dessen Jnhaber seinen Beruf erlernt hat und Standesbewußtsein besitzt. Er betreibt sein Geschäft im Durchschnitt mit 1 - 2 Angestellten und vorwiegend mit Hilfe seiner Frau oder sonstigen Familienangehörigen.

---

1) Wortbegriff "Einzelhandel" seit 1910 vergl.: H. Grünfeld: Der Einzelhandel, Vorträge in der Handelshochschule zu Berlin, 1922.

2) Dr. J. Wernicke, Kapitalismus-Mittelstandspolitik, 2.Aufl. 1922, Sr.133.

3) van der Borght, Handel und Handelspolitik, Leipzig 1922, S.61.

Aus ihm heraus hat sich als dritte Form der Groß- oder Filialbetrieb entwickelt. Er ist die Zusammenfassung mehrerer Geschäfte unter der Leitung eines Unternehmers. Durch seinen erhöhten Warenbedarf kann er im Einkauf sich die Vorteile eines Großunternehmens aneignen und seine Waren billiger als der Kleinbetrieb auf den Markt bringen. Beim Absatz hat er dagegen erhöhte Kosten. Der Verkauf ruht in den Händen von Angestellten und macht die Beobachtung psychologischer und organisatorischer Momente notwendig.[1] Seine Vorbedingung ist die Grossstadt, die die Unterhaltung einer grösseren Anzahl von Läden zulässt. Jn Berlin gibt es heute 16 Firmen dieser Art,von denen 9 Firmen je 15 Geschäfte haben, 6 Firmen je zwischen 40 und 50 Läden und eine Firma 146. Letztere gehört einem grossen holländischen Konzern an.[2]

Der Vertrieb von Lebensmitteln ausserhalb des Kleinhandels hat durch die Konsumvereine einen grösseren Umfang angenommen. Obgleich ihre ursächliche Begründung [3] dem Erwerbsprinzip des Kleinhandels völlig entgegengesetzt ist, hat der Geschäftsablauf mit dem des letzteren eine sehr grosse Ähnlichkeit. Da die Konsumvereine das Prinzip der Öffentlichkeit in ihrem Geschäftsgang haben, ist in statistischen Angaben des öfteren auf sie zurückgegriffen worden und durch sie fehlendes Material aus dem Kleinhandel ersetzt.

---

1) Eine eingehende Darstellung dieser Unternehmungsform gibt Julius Hirsch: Die Filialbetriebe im Detailhandel, Bonn 1913, in der Sammlung: Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben.

2) Der Umsatz in Lebensmitteln durch Warenhäuser und Versandgeschäfte ist gemessen am Gesamtumsatz des Lebensmittelhandels so klein, dass diese Formen übergangen werden können. (vgl.Grundriß der Sozialökonomik Bd.5 S.215, J.Hirsch, Organisation und Formen des Handels.)

3) Das Ziel der Genossenschaft, den Kleinhandel als unnützes, die Ware verteuerndes Glied der Volkswirtschaft auszuschalten, muß als bekannt vorausgesetzt werden. Die Untersuchung über diese Frage geht über den Rahmen der Arbeit hinaus.

Die Rückwirkungen der Jnflation treffen die verschiedenen Unternehmungsformen nicht immer gleichartig. Die Untersuchung gilt dem typischen Mittelstandsgeschäft, sodass die Abweichungen in den übrigen Formen jeweils besonders hervorgehoben werden müssen.

Ueber den Begriff "Jnflation" sei folgendes vorausgeschickt. Sein theoretischer Jnhalt ist: Schaffung zusätzlicher Kaufkraft, seine Wirkung auf das Wirtschaftsleben "Steigerung des allgemeinen Preisniveau".

Das Vermögen des Handels besteht vorwiegend in Betriebskapital. Das Kapital, dasx in Laden, Ladeneinrichtung, Lagergebäuden usw. festgelegt ist, ist sehr gering, zumeist sind Laden und Kellerräume nur gemietet. Das Betriebskapital unterliegt einem stetigen Verwandlungsprozess von Ware in Geld und Geld in Ware. Es muß deshalb die Geldentwertung besonders stark auf das Vermögen des Handels wirken.

Jn der Vorkriegszeit hat es stets Schwankungen in der Preislage gegeben, sie beruhten auf der natürlichen Marktlage, sowohl im Jnland, wie auch auf dem Weltmarkt, und sie sind für den Lebensmittelmarkt wohl am meisten durch den jeweiligen Stand der Ernten bestimmt worden.
Der Unterschied zur Preissteigerung durch Jnflation liegt darin, dass diese nicht hervorgerufen ist durch Warenknappheit, sondern durch eine von staatlicher Politik willkürlich hervorgerufene Zahlungsmittelvermehrung. Die Preissteigerung stellt im letzten Fall deshalb keine reale Teuerung dar, sondern beruht auf der Veränderung der Kaufkraft des Wertmessers, z.B. unserer Mark.
Dadurch, dass das Verhältnis in der Nachkriegszeit zwischen Zahlungsmittelvermehrung und Preisniveau nicht wirt-

---

1) Vgl. auch Gustav Cassel: Theoretische Sozialökonomik, 3.verb. Auflage, Erlangen 1922, S.472.

wirtschaftlichen Gesetzen folgte, sondern politisch und spekulativ beeinflusst wurde, wurde das Wirtschaftsleben unübersichtlich und beunruhigt.

Der Gang der Entwicklung der Jnflation in der Nachkriegszeit [1] war im Zusammenhang mit den politischen Ereignissen bestimmt. Die Literatur [2] unterscheidet 2 Hauptphasen, von denen jede einzelne wieder in 2 Abschnitte zerfällt.

Dieerste Hauptphase rechnet man bis Mitte 1922, ihr erster Abschnitt reicht ab 1919 bis zum Mai 1921, wo das Wirtschaftsleben durch das Londoner Ultimatum zur Abgabe einer Goldmilliarde verpflichtet wird. Jn ihr hat die ungeklärte politische Lage die Bewertung der Mark steten leichten Schwankungen unterworfen, obwohl amerikanische Spekulationen im Sommer 1920 eine leichte Markbesserung hervorgerufen hatten, war doch im Allgemeinen ein Absinken der Mark zu verzeichnen. Anfang Mai 1922 ist der Wert der Mark gegenüber ihrem Wert vom 1.Januar 1919 im Vergleich zum amerikanischen Dollar um das achtfache gesunken.

Den zweiten Abschnitt dieser Periode rechnet man von Mai / Juni 1921 bis Juli 1922. Das schnellere Absinken der Mark ist zunächst hervorgerufen durch die Aufbringung der Golsmilliarde, die nur durch erneute Jnflation möglich ist, ab Dezember 1921 ist es die Rückwirkung der vergeblichen Versuche Deutschlands ein Moratorium und eine Anleihe zu erhalten. Die Genua - Konferenz und die

---

1) Der Beginn der Jnflation liegt bereits in der Kriegezeit.

2) z.B. W. Röpke: Die Konjunktur, Jena 1922, S.29 f.
W. Prion, Deutsche Kreditpolitik 1919 - 1922 in Schmollers Jahrbuch, Jahrgang 47, Wirtschafts-Statistik, Jahrg. 1924, Heft I, S.21. Die Preisentwicklung in Deutschland 1919 - 1923.

Pariser Bankier-Konferenz scheitern beide. Jm Dezember 1921 beim ersten Gesuch entsprachen 180 P.M. dem Wert eines amerikanischen Dollars, im Juli 1922 bei dem offiziellen Gesuch um ein zweijähriges Moratorium 447 P.M. Dies ist das Bild einer sich überstürzenden Geldentwertung, der Beginn der zweiten Hauptphase. Die Ablehnung des Moratoriums im August 1922 lässt die Mark um ein vielfaches sinken (Dollar = 1725 P.M.), die gleiche Entwicklung setzt sich bis zum Februar 1923 fort, bis die deutsche Regierung eine künstliche Stabilisierung der Mark erreicht.

Der zweite Abschnitt dieser Phase ist vom Zusammenbruch dieser künstlichen Stabilisierung im Mai 1923 zu rechnen und führt nach Aufgabe des passiven Widerstandes an der Ruhr zum völligen Zusammenbruch der Mark.

Der Abschluss der Jnflation ist die Einführung eines neuen Zahlungsmittels, der Rentenmark, zu der die Papiermark in ein festes Wertverhältnis gesetzt wird.
1 Bill. P.M. = 1 Rentenmark.

Der Einfluss dieser Schwankungen des Geldwertes ist bald auf das Wirtschaftsleben so überragend, dass alle übrigen Faktoren, die sonst die Marktlage bestimmen, wie ausgelöscht erscheinen. Entgegen jeder Erfahrung aus der Vorkriegszeit, in der sich Auf- und Abstieg einer Konjunktur über Jahre hinausdehnten, folgen sie jetzt sehr schnell und plötzlich und zumeist als Rückwirkung der weltpolitischen Lage Deutschlands aufeinander.
Bei schnell absinkender Bewegung der Mark ergriff das Wirtschaftsleben ein Haussetaumel, ein jeder wollte noch den billigen Preis ausnützen, bei Zeiten des

Stillstandes der Jnflation oder der Markbesserung trat sofort eine Baisse ein. Die jetzt als teuer eingekauften Waren wurden in letzterem Teil schnell auf den Markt geworfen oder es machten zum mindesten die vorher getätigten Angstkäufe Neueinkäufe nicht im gleichen Maß notwendig und liessen das Wirtschaftsleben stagnieren.

Jm Folgenden werden gerade diese Zusammenhänge in ihrer Rückwirkung auf die wirtschaftliche Lage des Lebensmittelkleinhandels auf das eingehendste zu untersuchen sein.

I. Hauptteil.

Tatsachen und Veränderungen im Geschäftsablauf des Lebensmittelkleinhandels.

Die wirtschaftliche Lage des Kleinhandels wird durch die Gestaltung seines Einkaufs-, Kapital- und Absatzmarktes bedingt. Diese Faktoren in ein harmonisches Verhältnis zu einander zu setzen, sodass der Erfolg sichergestellt wird, ist die Aufgabe der Kalkulation.

Die sehr stark differenzierte Lage des Lebensmittelhandels macht eine Orientierung der Untersuchung in begrenzten Verhältnissen notwendig. Es ist Berlin als Beispiel gewählt.

1. Abschnitt.

D e r E i n k a u f s m a r k t.

An Das Mengenangebot auf dem Lebensmittelmarkt.

I. Das absolute Mengenangebot.

Der Lebensmittelhandel ist für seine Produkte sowohl auf den Jnlands- wie auch auf den Auslandsmarkt angewiesen. Durch die Gebietsverkleinerung Deutschlands ist seine Abhängigkeit in der Nachkriegszeit vom Auslandsmarkt noch verstärkt worden.

Der Inlandsmarkt ist um Überschußgebiete landwirtschaftlicher Erzeugung (Posen,Schleswig) beraubt worden und hat besonders in den ersten Nachkriegsjahren unter einer im Verhältnis zur Vorkriegszeit stark geminderten Ertragsfähigkeit in Getreide und Zucker und Mindererzeugung an Vieh zu leiden gehabt.Für die Hauptwaren des Lebensmittelshandels

aus der landwirtschaftlichen Erzeugung: Mehl, Zucker, Fett, gibt die Statistik folgendes Bild der Mindererzeugung:

Ertrag [1] in Mill. t.	1913[2]	1919	1920	1921	1922	1923	1924
für Weizen	4,0	2,1	2,2	2,9	1,9	2,8	2,4
für Roggen	10,1	6,0	4,9	6,7	5,2	6,7	6,7

Zucker in Mill.dz.[2a]	1913/14	1919/20	1920/21	1921/22	1922/23.
	12,8	7,5	9,8	11,4	11,5 [3]

Durch die Zahl der Schweineschlachtungen erhält man ein Bild von dem Rückgang der Schmalzproduktion.[4]

Es wurden Schweine geschlachtet:

1913	1920	1921	1922	1923 [5]
16,8 Mill.	3,02	6,92	6,91	5,78

Die Veränderung des Angebots vom Auslandsmarkt war in den ersten Jahren nach dem Krieg zunächst durch eine Verschiebung der Märkte bedingt. Die Einfuhr aus Russland[6] fällt für die erste Nachkriegszeit völlig aus, an seine Stelle tritt z.B. für Getreide Nord-Amerika, das auch für Schmalz der Hauptmarkt bleibt, der es schon vor dem Kriege war. Es sind also wichtige Auslandsmärkte in den Händen unserer früheren Feinde und ihr Angebot steht in den ersten Jahren einerseits unter hemmenden psychologischen Einflüssen, die nur langsam die Geschäftsverbindungen wieder anknüpfen, andererseits unter der wirtschaftlichen Krise, die auch in ihnen in der Übergangswirtschaft stattfindet.

---

1) Wirtschaft u. Statistik in versch. Jahrg.
2) jetziger Gebietsumfang,
2a) auf Grund des versteuerten Verbrauchszuckers d.h. die für den Handel freigegebenen Mengen (W.u.St.S.139/22 Quelle für d.Zahlen W.u.St. S.59, 456, 618 Jhg.1922.)
3) ungenau durch das fehlende Ruhrgebiet.
4) W.u.St. S.139/1922
5) W.u.St. S.228/1924
6) W.u.St. S.166/1921.

So ist z.B. im Jahre 1919 das Fettangebot - die Entente hatte Deutschland anfengs grosse Mengen zugesagt - aus politischen Motiven nicht so gross, wie man erwartet hatte und nahm im Laufe des Jahres ab, während durch die Absatzkrise auf dem Weltmarkt im Sommer 1920 das Angebot ausserordentlich stieg.[1)]

Nach Überwindung der sogenannten Weltmarktkrise sind jedoch für die Jnanspruchnahme des Auslandsmarktes vorwiegend durch die Geldentwertung sehr schwierige Probleme aufgetreten. Es konnte die Nachfrage nach Lebensmitteln auf dem Auslandsmarkt nicht mehr wie früher ohne weiteres befriedigt werden, sondern es musste weitgehende Rücksicht auf den Einfluss auf die nach dem Krieg passiv gewordene Zahlungsbilanz des Reiches genommen werden. Die Einfuhr - das Angebot - musste dem Bedarf gegenüber künstliche beschränkt werden. Diese künstliche Beschränkung wurde durch die Schaffung von Aussenhandelsstellen durchgeführt.[2)] Mit Aufhören der staatlichen Bewirtschaftung wurde ihr Wirkungskreis immer kleiner, sodass am Schluss der Jnflationszeit nur noch ganz wenige Artikel der Lebensmittel einer jeweiligen besonderen Einfuhrerlaubnis unterlagen (z.B. heute noch Kakaopulver, verarbeiteter Zucker, Rum, Kognak). Die Aufhebung erfolgte im Februar und Mai 1921 für Fette, Reis, Hülsenfrüchte, Kakao, auch Kaffee und Tee, also für im allgemeinen notwendige Massenbedarfsartikel und erst im Juli 1922 für sogenannte Delikatessen und Genussmittel z.B. Datteln, Sardinen, Fruchtsäfte.[3)]

---

1) Berichte der Berliner Handelskammer, Berlin 1920 S.87.
2) Amtl. Handbuch der Aussenhandelskontrolle, 2.Aufl. Berlin 1922, S.17.
3) Desgl. S.53 ff.

Die Beeinflussung des Kleinhandels in dieser ersten Phase der Jnflation liegt also in der künstlich erhaltenen Warenknappheit und der Lenkung des Verbrauchs auf billige Massenartikel[1], bei denen der Verdienst des Kleinhändlers geringer ist als beim Umsatz besserer Qualitäten und Genussmitteln. Da aber die Einfuhrbewilligungen zu verschiedenen Zeiten verschieden strenger Kontrolle unterlagen, war Unsicherheit im Einkauf. Die Kaffee-Einfuhrsperre wurde z.B. im Mai 1919 aufgehoben. Jm September wurde die Einfuhrhöhe kontingentiert, Anfang 1920 wurde die Einfuhrsperre wieder eingeführt mit dem Erfolg, dass der reelle Handel keinen Kaffee verteilen konnte, während Kaffee an der westlichen Grenze unverzollt zu exorbitant hohen Preisen Eingang fand. Jm Oktober 1920 wurde die Einfuhr wieder kontingentiert.[2]

Die Aufhebung der Aussenhandelsstellen hätte in ruhigen Zeiten, da die Nachfrage künstlich beschränkt worden war, eine Einfuhrsteigerung und Auffüllung der Läden hervorrufen müssen. Doch es traf die Aufhebung mit dem baldigen Einsetzen der sich überstürzenden Geldentwertung im Juli 1922 zusammen und der Staat musste die effektive Nachfrage nach Devisen, die das Aussenhandelsgeschäft mit sich bringt, beschränken. So wurde die Aussenhandelsstelle-Kontrolle bei Beginn der 2.Jnflationsphase durch eine andere Art der Kontrolle abgelöst. Nach dem aus Wirtschaftskreisen viel umstrittenen Devisengesetz vom 3.u.12.Febr.1922 (R.G.Bl.I,S.195 u.208) geschah die für den Einkauf notwendige Devisenzuweisung an den einzelnen Geschäftsmann nur bei Erfülltsein bestimmter Voraussetzungen, wodurch der Personenkreis im Handel zum ersten ein numerus clausus wurde. Zum zweiten reichte aber auch für diesen die

---

1) Reichsminister Dr.Scholz sagt bei der Entwicklung seines Wirtschaftsprogrammes im Reichstag:"Die Einfuhr.... ist für die Übergangszeit durch Kontingente auf das unbedingt notwendige Maß der Bedarfsmenge zu beschränken." Dt.Allg.Ztg.vom 30.Nov.1920,zit. nach der volkswirtsch.Chronik d.Jahrb.für Nationalökonomie u.Statistik, Jahrg.1920, S.885.
2) Jahrbuch d.Zentralverbandes deutsch.Konsumvereine für das Jahr 1920. Kap.1. Die Ernährungslage im Jahre 1920.

jeweilig zur Verfügung stehende Devisenmenge bei starksinkender Markbewertung im Ausland nicht aus, und der Staat griff zu dem bekannten Mittel der Devisenrepartierungen. Die unausbleibliche Folge war bei der gringen Zuteilung eine Abnahme der Lebensmitteleinfuhrmenge. Die Ernährungslage wurde in den Sommer- und Herbstmonaten des Jahres 1923 der Blokadezeit wieder ähnlich, trotzdem die Regierung gerade für Lebensmittel unter Zurückstellung anderer Einfuhrwaren eine vorzugsweise Zuteilung von Devisen einführte, z.B. für die Einfuhr von Schmalz und Speck. [1]

Die Lage ist hinsichtlich der Gesamtangebotsmenge auf dem Jnlands- und Auslandsmarkt eine verschiedene. Auf dem Jnlandsmarkt hebt sich langsam die Produktion und vermehrt das Angebot, auf dem Auslandsmarkt kann, bei fortschreitender Jnflation von dem absoluten Angebot des Auslandes durch die Entwertung unserer Mark in geringerem Maße Gebrauch gemacht werden. Die Einfuhrmenge geht zurück.

Das statistische Beweismaterial über die Gestaltung der Lebensmitteleinfuhrmenge.

Der Versuch, die amtliche Statistik gerade dem hier gewählten Gebiet des Handels dienstbar zu machen, begegnet einigen Schwierigkeiten. Da die "monatlichen Ausweise über den auswärtigen Handels Deutschlands" erst im 2. Halbjahr 1920 wieder erscheinen und in ihnen für das erste Halbjahr 1920 nur eine Gesamtziffer gegeben wird, fällt das Jahr 1919 in der Untersuchung ganz aus, ist das Jahr 1920 unvollständig, wie auch das Jahr 1921, wo die monatlichen Veröffentlichungen von Januar bis April inklusive nicht erschienen sind. Für das Jahr 1923 ist durch die Ruhr-

---

1) Errichtung einer besonderen (Vorzugs)-Devisenverteilungsstelle beim Reichsverband des Nahrungsmittel-Großhandels E.V. Berlin, vergl. das Rundschreiben vom 20.Juli 1923 über ihre Errichtung im Archiv des Verbandes.

besetzung das statistische Material nicht mehr vollständig, was bei der Angabe der Zahlen vermerkt worden ist.

Das Gesamtbild der Lebensmitteleinfuhr in der Nachkriegszeit wird noch dadurch erschwert, dass die Anordnung der Warengattungen [1] nach zollpolitischen Grundgedanken der Heraushebung der hier vor allem in Betracht kommenden Waren ungünstig ist. Die "Zeitschrift "Wirtschaft und Statistik" (herausgegeben vom Reichsstatistischen Amt) gibt, um diesem Mangel abzuhelfen und ein klares Bild für den Lebendmittelhandel zu schaffen seit dem Jahre 1922 die Einfuhrstatistik geordnet nach den Warengruppen, wie sie die internationale Handelsstatistische Konferenz zu Brüssel Ende 1913 beschloss[2]. Die Gruppe "Lebensmittel und Getränke" enthält in überwiegendem Maße die Waren, die der Lebensmittelkleinhändler in seinem Laden führt.[3]

Die monatliche durchschnittliche Nettoeinfuhrmenge in Mill. dz. betrug:[4]

1913 [5]	1919	1920 [6]	1921	1922	1923 [7]	Jan./Juni 1924
5,3	-	2,7	-	3	2,6	3,2

Die Zahlen beweisen den Rückgang der Einfuhrmenge, das größte Jnflationsjahr liegt mit einer Verminderung um 50% am tiefsten, das Jahr 1924 (Jan./Juni), also die Zeit nach der Stabilisierung, zeigt schon eine erhebliche Besserung (gegenüber 1923 23%).

---

1) Die Gruppe I umfaßt neben den Nahrungs- und Genussmitteln die Erzeugnisse der Land- u. Fortwirtschaft und andere tierische und pflanzliche Naturerzeugnisse.
2) Wirtschaft u.Statistik Jahrg. 1922, S.256.
3) Die gesamte Getreideeinfuhr ist allerdings in den Zahlen einbegriffen, vergl. W.u.St. Jahrg. 1922, S.254.
4) W.u.St. Jahrg.1924, S.139
5) Altes Wirtschaftsgebiet.
6) W.u.St. 1921, S.
7) Jnfolge des Ruhreinbruchs unvollständig.

Waren, die durch die Gebitsverkleinirung Deutschlands und durch seine durch den Krieg geschwächte Produktionskraft von Ausfuhrwaren zu Einfuhrwaren wurden - um die inländische Minderproduktion auszugleichen -, sind z.B. Zucker, Weizenmehl und kondensierte Milch. Jhre Einfuhrmengen sind in den Jnflationsjahren folgende:

in 1000 dz.	1913		1920	1921 (Mai/Dez.)	1922	1923
Zucker:	Ausf.: 5873,1	Einf.	841,5	153,4	1642,9	47,0
Weizenmehl	" 1786,9	"	560,7	274,0	226,4	1482,0
kond.Milch	" 81,4	"	41,5	29,9	42,1	40,2

Der prozentuale Anteil der einzelnen Ware an der Gesamteinfuhr hat eine Veränderung erfahren:
Die Genussmittel haben durch die schon genannte künstliche Einwirkung der Regierung, wie auch durch die geringere Kaufkraft der deutschen Bevölkerung eine prozentual höhere Abnahme erfahren, als lebensnotwendige Massenartikel, vor allem Fette. Die Zusammenstellungen der monatlichen Nachweise ergeben als Einzelmengen z.B.

in 1000 dz.	1913	1920	1921 Mai/Dez.	1922	1923
Schmalz	1073,4	1234,2	872,0	653,0	1251,0
Reis	2922,6	1270,1	2385,8	1949,0	1572,8
Kakao [1]	507,1	451,1	772,7	841,6	507,4
Kaffee	1676,4	410,3	582,0	367,7	387,4

Jn Wirtschaft u.Statistik H.4, Jahrg.1924, S.101 werden gleichfalls Beispiele "der Verringerung der Einfuhr an hochwertigen Produkten und der Übergang zu billigeren" gegeben.

in 1000 dz.	1913	1922	1923
Hülsenfrüchte u.Gemüse	4377	840	1294,6
Eier	1667,5	1,4	8,5
Butter	542	11	13
Margarine u.Kunstspeisefette	3	288	273
Talg von Tieren	268	312	344

1) Kakao ist mehr als Nahrungs-, denn als Genussmittel anzusehen.

Zum Abschluss der Untersuchung über die Mindereinfuhr sei zur Erhärtung noch eine Statistik angeführt, die vom Verbrauch ausgeht. Sie beschränkt sich allerdings auf die alten Kolonialwaren, die zumeist Genussmittel darstellen.[1)]

Verbrauch in kg. u. Jahr pro Kopf der Bevölkerung

kg.	1913	1919	1920	1921	1922
ausl.Gewürze	0,16	-	0,09	0,14	0,11
Kaffee	2,44	0,44	0,66	1,70	0,59
Kakao	0,77	0,07	0,74	1,66	1,36
Reis	2,49	-	2,07	3,30	1,64
Tee	0,06	0,04	0,03	0,08	0,05

II. Die Wechselbeziehung zwischen der jeweiligen Angebotsmenge und dem Stand der Geldentwertung.

Als das wichtigste Kennzeichen der Inflation wurde bereits der schnelle undplötzliche Konjunkturwechsel genannt. Nach dem tatsächlichen Geschehen auf dem Lebensmittelmarkt ergibt sich seine Parallelität mit der Entwicklung der allgemeinen Marktlage überhaupt.

Setzt man voraus, dass der Einkauf des Kleinhändlers stets über den Großhandel geht, so ist zu fragen:

1) Wie beeinflußt der schwankende Geldwert den jeweiligen Warenvorrat des Großhändlers? Es wird seine jeweilige Angebotsfähigkeit unterdrückt.

2) In welchem Maße war der Großhändler bereit, seinen Warenvorrat an den Kleinhändler weiterzugeben? Es wird seine Angebotswilligkeit festgestellt.

---

1) Statist.Jahrb. f.d. Dtsch.Reich, Jahrg. 1923, S.317 und in Ergänzung (f.d.Jahr 1919 u.in Vervollständigung für das Jahr 1921) Wirtschaft u.Statistik, Jahrg.1923, S.427.

Der Einfluß der Geldentwertungsperioden auf die jeweilige Eindeckungsmöglichkeit an Waren für den Großhändler ist auf dem Jnlands- und Auslandsmarkt verschieden.

Auf dem Auslandsmarkt verhindert die auf- und niedergehende Bewertung der Mark das gleichmässig fortlaufende Angebot. Die Güter, die bei einer Periode der Warenzurückhaltung nicht auf den Markt kamen, müssen - soweit sie nicht in erhöhtem Masse vom Erzeuger selbst verbraucht wurden - späterhin beim Umschlag der Marktlage auf ihm erscheinen. Beim Auslandsmarkt dagegen findet eine schematische Vergrösserung des Einkaufs nach einer Periode des Mindereinkaufs nicht statt. Der Einkauf bleibt von dem Goldwert der Mark abhängig.

Ein zweiter Unterschied besteht darin, dass der Jnlandsmarkt sofort durch Zurückhaltung des Angebotes auf eine einsetzende Geldentwertung reagiert, der Großhandel muss das Angebot suchen. Auf dem Auslandsmarkt dagegen bleibt für den Großhandel das Angebot in gleicher Höhe bestehen und die Gründe des Mindereinkaufes liegen allein in der verringerten Kaufkraft des Grosshandels oder in seiner Einschätzung des Risikos.

So ergibt sich für den Jnlandsmarkt ein ziemlich eindeutiges Bild: bei Geldvermehrung tritt Warenrückgang auf und umgekehrt. Es sei z.B. erwähnt in Erläuterung der auf S.11 gegebenen Statistik über die Schmalzproduktion, dass, obgleich die Gesamtmenge für das Jahr 1922 so gut wie nicht verringert ist, das Angebot in der zweiten Hälfte des Jahres - es ist der Beginn der zweiten Hauptphase der Jnflation - gegenüber der ersten stark vermindert ist. Jn Wirtschaft und Statistik ist die Ursache auf die Geldentwertung zurückgeführt, "die dem Erzeuger jeden Anreiz zum Verkauf von Vieh nahm, zumal hierzu durch den im allgemeinen günstigen Ausfall

der Futtermittelernte der Jahre 1922 und 1923 eine zwingende Notwendigkeit nicht vorlag."

Aus dieser Begründung geht schon hervor, dass der Bauer sein Vieh in grösseren Mengen, sowie die Geldverhältnisse ihm günstiger erscheinen, wieder auf den Markt brachte, denn verkaufen muss er letzten Endes. Daraus entsprang während der Monate der künstlichen Stabilisierung Anfang 1923 das erhöhte Angebot, ebenso wie das Angebot nach Einführung der Rentenmark stieg, das in den Herbstmonaten 1923 ausserordentlich gering gewesen war.

Auf dem Auslandsmarkt zeigt sich

1) dass durch die Geldentwertung sich die Schwankungen auf dem Einfuhrmarkt in ihren Höchst- und Tiefpunkten im Verhältnis zum Jahre 1913 sehr weit von einander entfernt haben:

in 1000 dz.	1913		1921		1922		1923	
	Höchstmenge	Mindestmenge	H.	M.	H.	M.	H.	M.
Schmalz	107	77	169	49	104	20	166	45
Kaffee	250	115	195	25	58	4	69	2,7
Kakao	94	30	192	50	169	23	89	23,0.

2) Bei Marktverschlechterung zeigt sich auf dem Auslandsmarkt sowohl ein Bild steigender wie sinkender Einfuhrmenge, während bei Markbesserung zumeist eine sinkende Einfuhrmenge die Wirkung auf die Marktlage ist.

Die erhöhte Einfuhrmenge bei Marktverschlechterung beruht auf Eindeckungskäufen, um sich vor noch weiterem Marksturz zu schützen. Sie ist möglich bei langsamer Geldentwertung, die sich über Wochen hinzieht. Vergl.[1] in der folgenden Statistik das Jahr 1921 oder bei plötzlich verändertem Zeitmaß der Entwertung vergl. im Jahre 1922 die Einfuhrmengen von Juni zu Juli; im Jahre 1923 von April zu Mai.

---

1) S.21.

Eine verminderte Einfuhrmenge bei Markverschlechterung ist die Folge, wenn das Risiko des Einkaufs dem Großhändler zu stark erscheint und er trotz steigenden Dollarkurses fürchtet, mit baldigem Umschlag der Konjunktur rechnen zu müssen; des öfteren aber ist sie eine Folge der mit andsuernder Geldentwertung einhergehender Kapitalarmut. Der Händler kann die zum Jnlandspreisniveau ausserordentlich hohen Auslandspreise nicht mehr bezahlen. Die Einfuhrverminderung tritt deshalb auf bei sich fortsetzender Geldentwertung oder plötzlicher sehr starker Entwertung. Die nachfolgende Statistik gibt die Beispiele dieser Art.

Die verminderte Einfuhrmenge bei Markbesserung bedeutet, dass der Grosshändler zunächst seine Eindeckungskäufe auf den Markt bringt und in Abwartung der Entwicklung der Wirtschaftslage nur seinen augenblicklichen Warenbedarf ergänzt.

Eine erhöhte Einfuhrmenge bei Markbesserung beruht auf der durch den bisher ungünstigen Valutastand hervorgerufenen Unterkonsumtion. Während der Jnflationszeit ist diese Kombination praktisch nicht eingetreten, weil die Kaufkraft der Mark es nicht erlaubte. Sie ist aber sofort in den ersten Monaten nach der Stabilisierung (vergl. den Monatsdurchschnitt von Jan.-Juni 1924 S.15) sofort in Erscheinung getreten.

Die vorstehenden Ausführungen seien jetzt durch einige statistische Angaben veranschaulicht.

Obgleich es der Grundsatz einer exakten Statistik ist, ihre Schlussfolgerungen aus einer möglichst breiten Basis zu ziehen, fußt die folgende Untersuchung in diesem Abschnitt bewusst auf einer Warengruppe, die nur aus den wenigen schon mehrfach genannten Waren (Ausl.Schmalz, ausl. W.-Mehl, ausl. Zucker, Reis, Margarine und ähnliche Kunst-

speisefette, Kaffee und Kakao) gebildet ist. Die statistische Untersuchung geschieht hier, um nachzuweisen, welche Lebensmittelmengen jeweils dem Handel zur Verfügung standen. Deshalb ist es richtiger, sich aus mangelndem Material auf die Bewegung seiner sogenannten Standartwaren zu beschränken, als das Bild durch ihm fremde Waren für seine spezielle wirtschaftliche Lage zu verwischen. Aus diesem Grunde konnte die grössere Zusammenstellung in der Gruppe "Lebensmittel und Getränke", die in der Zeitschrift Wirtschaft u.Statistik seit Januar 1922 fortlaufend monatlich veröffentlicht wird, nicht herangezogen werden und musste die Statistik auch auf die Auslandswaren beschränkt werden.

Jn Anlage I S.10# ist eine Zusammenstellung der genannten Waren aus den monatlichen Nachweisen über den auswärtigen Handel Deutschlands gegeben und zwar die monatliche Bewegung der einzelnen Ware wie auch die monatlichen Mengeziffern der Warengruppe, die Tabelle Ia gibt das Bild der jeweiligen Einfuhrmengen zweier Hauptwaren und zwar einer Genussware: Kaffee, und einem notwendigen Massenartikel: Schmalz.

Die Einheitskurve zeigt grosse Schwankungen im Jahre 1922 und eine ganz erhebliche Abhahme im Jahre 1923. Dabei ist zu beachten, dass durch die Auswahl der Waren - sie sind vorwiegend lebensnotwendige Waren - der relative Anstieg in den Herbstmonaten 1923 durch das Eingreifen der Regierung künstlich hervorgerufen ist. Die Zahlen in der Zeitschrift "Wirtschaft u.Statistik" geben diesen Anstieg für die Gesamtgruppe, Lebensmittel und Getränke, nicht. Die Gesamtmenge bleibt von September bis November 1923 auf 2,8 Mill.dz. stehen, um im Dezember nach Eintritt der Stabilisierung auf 4,2 Mill. anzusteigen.[1)]

---

1) W.u.St. Jahrg.1923, S.718, 1924 S.72.

Die Tabelle Ia stellt die Einfuhr von Kaffee und Schmalz einander gegenüber. Ab Juli 1922 sinkt die Kaffee-Einfuhr im Verhältnis zu den vorhergehenden Monaten der Jahre 1920/21 bedeutend. Ab April 1923 ist sie aber auch zur Schmalzeinfuhr in ein ganz anderes Verhältnis getreten und liegt bei weitem unter ihr.

Die monatlichen Schwankungen der Einfuhrmenge in ihrem oben ausgeführten mannigfachen Zusammenhang mit dem Stand der Mark zeigen folgende Übersichten:

Erhöhte Einfuhrmenge bei sinkender Mark [1]

		Einfuhrmenge	Dollar-Monatsdurchschnitt [2]	Absinken der Mark um %
1921	Mai	400 000 dz.	62,30	35 %
	August	764 000	84,31	
	August	764 000 dz.	84,31	78 %
	Oktober	901 000 [3]	150,20	
1922	Mai	405 000 dz.	290	9 %
	Juni	699 000	317	
	Juni	699 000 dz.	317	55 %
	Juli	978 000	493	
1923	April	369 000 dz.	24456	93 %
	Mai	452 000	47170	

Verminderte Einfuhrmenge bei sinkender Mark.

Diese Erscheinung tritt schon in der Einfuhrmenge von August zu Oktober 1920 in Erscheinung, nimmt aber in den späteren Monaten bei schnellerem Zeitmaß des Absinkens der Mark einen grösseren Umfang an.

---

1) Die folgende Statistik beruht auf den Zahlen der monatlichen Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands und kann deshalb erst von Mitte 1920 ab einsetzen. Vergl.Anlage I.
2) nach W.u.St.
3) Bevorstehende Zollerhöhung für Kaffee u.Kakao - gleichfalls eine Wirkung der Inflation - lassen die Einfuhr in Kaffee u.Kakao unnatürlich hoch ansteigen. W.u.St. S.564/21.

		Einfuhrmenge in 1000 dz.	Dollar	Absinken der Mark um %
1921	Oktober	901 [1]	150	75 %
	November	430	263	
1922	Juli	977	493	130 %
	August	548	1135	
	Oktober	655	3180	126 %
	November	237	7183	

Für die Herbstmonate des Jahres 1923 ist keine rhythmische Bewegung der Einfuhr bei den hier zu Grunde liegenden Waren mehr festzustellen. Die Einfuhr ist auf den niedrigsten Grad zurückgegangen und wird und muß künstlich auf ihm erhalten werden. [2]

Verminderte Einfuhrmengen bei Stillstand der Inflation und Markbesserung.

		Einfuhrmengen in 1000 dz.	Dollar	% Veränderung des Markwertes.
1920	November	431	262	Aufstieg der Mark um
	Januar 1921	232	191	27 %
1922	April	448	291	
	Mai	405	290	Mark unverändert.
	November	237	7183	Abfall der Mark um
	Dezember	183	7589	8 %
1923	Januar	373,2	2350 [3]	Anstieg der Mark um
	März	291,3	2250	4 %

- - - - - - -

B. Die Nachfrage auf dem Einkaufsmarkt.

Der geschilderte Rhythmus gibt das Bild der Angebotsmöglichkeit, die der Großhandel jeweils für den Kleinhandel hat. Es wird damit aber noch nicht ausgesagt, wenn

---

1) siehe Anm. 3
2) Vergl. S. 14
3) Der Monatsdurchschnitt gibt durch die sehr schwankenden Zahlen im Januar kein richtiges Bild, Stichtag 26.Januar und 26. Februar.

diese Warenmenge tatsächlich dem Kleinhandel angeboten wird. An sich sind die Umschlagszeiten, da dem Großhandel das Kapital zur Erhaltung groser Läger fehlte, schneller geworden und die Abgabe der jeweiligen Einfuhrmengen an den Kleinhandel erfolgt bald. Für die Nachfrage des Kleinhändlers war es aber von Bedeutung, dass trotz dieses schnellen allgemeinen Warenumlaufs das Angebot des Großhandels nicht gleichmässig war, ja, dass es dem Jnteresse seiner Nachfrage - uns dies war besonders beim Einsetzen einer neuen Geldentwertungsperiode der Fall - geradezu entgegengesetzt stand, Während bei sinkender Mark der Großhandel noch bemüht war, grössere Vorräte auf Lager zu legen, war er schon mit der Weitergabe seiner Waren an den Kleinhandel - soweit es sein Kapital irgend erlaubte - zurückhaltend und gab nur kleine Mengen ab. Der Kleinhandel dagegen war aus der gleichen wirtschaftlichen Spekulation heraus an einer möglichst grossen und schnellen Umwandlung seines Geldkapitals in Waren interessiert. Bei umschlagender Konjunktur zeigte sich das entgegengesetzte Bild. Der Großhandel unterbot sich, um jetzt seine Waren schnell abzusetzen, der Kleinhandel dagegen konnte sie nicht in dem gewünschten Maße aufnehmen, weil jetzt von der Absatzseite her, vom Publikum aus, eine Stockung eingetreten war. Die Hemmnisse in der Einkaufspolitik des Kleinhandels waren durch diese Wechselbeziehung besonders gross. Er kämpfte den Kampf des Schwächeren mit einem übermächtigen Gegner, der einmal durch den Großhändler, im entgegengesetzten Teil durch das Publikum gekennzeichnet war.

C. Die Preisgestaltung auf dem Einkaufsmarkt.

Die verringerte und stark wechselnde Angebotsmenge auf dem Warenmarkt findet ihre Erklärung in einem durch

die Jnflation gestörten Preisbildungsprozess.

Jn der Vorkriegszeit schuf der Preis den Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage,[1] das Geld war der Regulator zwischen beiden und beschnitt ihre Auswüchse, es war eine unveränderliche Grösse. Die Jnflation machte diesen unveränderlichen Maßstab schwankend. Die Wirkung auf die Wirtschaft wäre ohne jede künstliche Einwirkung ein Preisbildungsprozess gewesen, der diesen jeweiligen Veränderungen des Maßstabes Rechnung getragen hätte. Die Anwendung eines solchen veränderlichen Maßstabes wäre natürlich für die Wirtschaft ausserordentlich schwierig gewesen. Vor allem aber wollte die Regierung ihn nicht, denn ihr lag daran das Ansehen der Mark trotz ihres unterhöhlten Wertes in alter Relation aufrecht zu erhalten. Jhr Mittel war die Preisbildung auf dem Warenmarkt. Dadurch aber, dass dieses Mittel sich auf die Dauer der wirtschaftlichen Gesetzmässigkeit nicht entziehen konnte, war eine ~~Schwenkung~~ Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus gegenüber der Friedenszeit unausbleiblich.

Die Jndexzahlen in Anlage II S.105 entstammen der Wirtschaftskurve mit Jndexzahlen der Frankfurter Zeitung. Die gibt darüber Aufschluss, wie das Verhältnis der Grosshandelspreise sich zu der Entwertung der Mark verhalten hat. Sie zieht den Friedenskurs des amerikanischen Dollars[2] zum Vergleich heran und zeigt, dass in der Gruppe"Lebens- und Genussmittel und ähnliches"[3] im Januar 1920, wie auch 1921 die Preise ein wenig über dem Preisniveau von Mitte 1914 liegen, desgleichen Mai-

---

1) Cassel, a,a.O. S.69

2) Es gibt keinen Maßstab, der nur die wirtschaftliche Veranderung ohne politische Beeinflussung, wie es durch die Bewertung nach dem Auslande unausbleiblich ist,einschließt.Eine weitere Fehlerquelle bleibt darin,dass auch der Dollar seinen Friedensstand verlassen hat.

3)Es wurde auf die Zusammenstellung der Frankf.Ztg.zurückgegriffen und nicht auf die ähnliche des reichsstatistischen Amtes,weil die Gruppe I (26 Lebensmittel) in weitaus bestem Maße den Verkaufswaren des Lebensmittelkleinhandels entspricht Vgl.W.u.St.Jahrg.1921,S.322, Frankf.Wirtschaftskurve Jhg.1922 H.1 S.14.- Die Jndexzahlen der Frankf.Ztg. (98 Waren) liegt höher als die entsprechende des reichsstatist.Amtes (38 Waren)

Juni 1922 und in erheblicherem Maße von August bis September 1923. Januar bis März 1923 liegt dies Preisniveau um ein geringes unter dem der Vorkriegszeit, von Juli 1922 bis März 1923 in einem weit grösseren Maße, von März bis Juli 1923 zeigt die Tabelle Schwankungen, die alle sehr nahe bei dem Vorkriegsniveau liegen.

Jm Vergleich der Gruppe "Lebensmittel" mit den übrigen Wirtschaftsgruppen der Tabelle ergibt sich, dass ihr Preisniveau in den Jahren 1922/23 zu Gruppe II und III (Textilien und Mineralien) niedriger ist, dagegen höher als Gruppe IV und V (Fertigwaren und Verschiedenes.) [1]

Für die Kaufkraft des ~~Gewinnes~~ Einkommens, aus dem der Kleinhändler den Lebensunterhalt für sich und seine Familie bestreiten muss, ist es für ihn, wie für jeden, selbstverständlich von grosser Bedeutung, wie das Verhältnis der Preishöhe in andern Warengruppen zu der seinen ist, er wird versuchen, die Höhe seines Gewinnes danach einzustellen.[2] Für die Neubeschaffung seiner eignen Waren aber ist die Kaufkraft seines Kapitals nur durch deren spezielle Preisänderung bestimmt. Aus diesem Grunde ist auf dem Einkaufsmarkt die Lage des allgemeinen Preisniveaus für die einzelne Gruppe nicht von so grossem Einfluss.

Es ist deshalb zunächst die allgemeine Preisbewegung auf dem Lebensmittelmarkt während der Jnflationszeit eingehend zu untersuchen. Der Einfluß einer langsam fortschreitenden und der einer schnell fortschreitenden Geldentwertung ist dabei verschieden.

Jn den Jahren 1919 bis Juli 1922 ist eine Entwertung

---

1) Die ursächliche Begründung liegt im Anteil der einzelnen Warengruppen an Auslandswaren und in ihrer Macht, sich von einschränkenden Kalkulationsvorschriften zu befreien. vergl. später.

2) daß ihm letzteres gelungen ist, geht aus der Statistik hervor, in der der Jndex der Fertigwaren nicht über den seinigen steht.

der Mark in Dollar gemessen um die Hälfte ihres Wertes nur im Januar auf Februar 1920 (die Mark sinkt um 55%) uns im September auf Oktober 1921 (40 %ige Entwertung) erfolgt. Das Tempo der Geldentwertung schreitet langsam fort.

Von Juli 1922 - die Inflation tritt in ihre zweite Hauptphase - ist bis zum Schluss des Jahres dagegen der Prozentsatz der durchschnittlichen monatlichen Entwertung 97 % (abgesehen vom Monat November auf Dezember 1922, wo sie nur 20% beträgt), d.h. die Mark vermindert ihren Wert von Monat zu Monat um die Hälfte.

Im Jahre 1923 ist die Verschlechterung allein im Januar ca. das siebenfache, im August das 10fache und setzt sich in diesem überstürzenden Tempo fort.

Die Preisveränderungen in der ersten Hauptphase sind - parallel dem Tempo der Inflation - in ihrem Ausmaße trotz der Preissteigerung um 1/5 im Monat nicht sehr erheblich und für den Lebensmittelkleinhandel, der eine schnelle Umschlagszeit seiner Waren hat, sind die Verluste aus der in der Inflation begründeten Preissteigerung als gering anzunehmen.[1] Die schnell absinkende Mark ab Juli 1922 dagegen ist auch für ihn sehr unheilvoll, weil das Preisniveau zwischen dem Einkauf und dem Wiedereinkauf sich vollkommen verändert hat und sich durch alle künstlichen Kalkulationsmethoden (vergl.später) nicht ausgleichen lassen.

Erfahrungsgemäss ist die Preisentwicklung in den einzelnen Stadien der Geldentwertung für den Lebensmittelmarkt wie auch für den allgemeinen Markt folgende gewesen.

Bei plötzlich eintretender starker Geldentwertung hat sich zunächst stets ein Abstand zwischen dem Binnen- und dem

---

1) Hiermit stimmen die vom Verfasser erhaltenen allgemeinen mündlichen Auskünfte überein, vgl.auch W.Prion, a.a.O. S.173.

Aussenwert der Mark herausgebildet. Die Preise im Jnland haben aber stets die Tendenz gehabt, bei Stillstand oder Markbesserung den in der ersten Periode geschaffenen Vorsprung der Markentwertung im Ausland vor dem Jnland wieder einzuholen und den Devisenpreis zu erreichen.[1] Bei ständig sich fortsetzender und bei zugleich sich überstürzender Geldentwertung, in welchen Zeiten das Warenangebot sich, wie geschildert, zurückhält, wirkte sich ausserdem noch das Kling'sche Gesetz aus. Nach diesem Gesetz wird bei einem bestimmten Rückgang des Warenangebots gegen die Nachfrage eine Preissteigerung nicht in gleichem, sondern in vielfachem Grade dieses Rückganges ausgelöst.[2] Die Herbstmonate 1923 stehen unter dieser Einwirkung. Das Minderangebot war so gross, dass die Preise sich sogar über das Weltmarktpreisniveau erhoben.[3]

Die Anlage III (S. 106) gibt die statistische Übersicht über die Preisentwickelung von Monat zu Monat in der Jnflationszeit. Jn der Anlage IIIa (S.107) ist aus ihr eine Zusammenstellung nach dem Rhythmus der Geldentwertung gegeben. Sie bestätigt die obengenannten Preisentwickelungstendenzen. Sie beleuchtet bei Beginn einer Periode beschleunigter Geldentwertung einen auf den ersten Blick günstig erscheinenden Einkaufsmarkt: Der Warenpreis ist der Geldentwertung noch nicht angepaßt, die Papiermark, die der Kleinhändler in Händen hat, ist dadurch kaufkräftiger, als wie sie in einem absoluten Vergleich mit dem Dollarkurs erscheint. Es darf dadurch aber nicht verschleiert werden, dass ein Verlust für den Kleinhändler

---

1) W.u.St. Jahrg. 1923, S.437.
2) W.u.St. Kahrg. 1923, S. 504
3) vergl. Anlage II, Spalte 7, bei der allerdings der Friedensstand des Dollars als Grundlage dient.

trotzdem vorhanden ist, es wird später gezeigt werden, dass derselbe in einer Disharmonie begründet liegt zwischen dem Verkaufspreis des Kleinhändlers - mit dessen Erlös er vorwiegend die neue Ware einkaufen muß - und dem neuen Einkaufspreis, der, wenn er auch der Geldentwertung nicht völlig entspricht, so dennoch gegenüber dem Verkaufspreis des Kleinhändlers erhöht ist, und das ist ausschlaggebend. Zur Zeit nachlassender Geldentwertung oder steigenden Geldwertes zeigt sich eine fortsetzende Preissteigerung auf dem Einkaufsmarkt: d.h. die Papiermark, die gegen den vorhergehenden Dollarkurs jetzt stabil oder kaufkräftiger erscheint, verliert für den Kleinhändler weiter an Kaufkraft. Der Erlös aus dem Verkauf deckt auch jetzt nicht den Neueinkauf der Ware. Die theoretisch mögliche und für den Kleinhändler günstige Kombination, dass durch Absinken der Mark der Einkaufspreis niedriger liegt als der Verkaufspreis und die Kaufkraft der Papiermark dadurch erhöht wird, ist praktisch nur in den kurzen Perioden des Stillstandes der Mark in Erscheinung getreten, z. B. im April / Mai 1922 und März / April 1923, vergleiche Tabelle II und ihre Erklärung auf Seite . Es ergibt sich also im allgemeinen eine ungünstige Gestaltung auf dem Einkaufsmarkt.

Die Frankfurter Wirtschaftskurve betont,[1] dass die Preisbewegung der einzelnen Ware innerhalb einer

---

1) Frankfurter Wirtschaftskurve, Jahrgang 1922, Heft 3, Seite 9.

Warengruppe nicht mit der Durchschnittskurve absolut übereinstimmt. Eine Untersuchung an Hand der vom Reichsstatistischen Amt veröffentlichten Lebensmittelpreise bestätigt dies. [1]

---

1) Es sei hier einiges über Material und Methode für die folgende Preisstatistik der einzelnen Waren eingeschaltet: Vor dem Kriege war das amtliche Material über die Warenpreisbewegung in genauerer Spezialisation in den Vierteljahrsheften für Statistik des Deutschen Reichs veröffentlicht, hauptsächlich eine Veröffentlichung der Börsennotierungen wichtiger Nahrungsmittel: Getreide, Fette, Reis, Kolonialwaren, daneben eine Zusammenstellung über Kleinhandelspreise und Verbrauchsziffern. Durch die preisgeregelte Kriegswirtschaft fielen diese Notierungen naturgemäss fort, fanden aber ihre Fortsetzungen in der Bekanntgabe "über öffentlich geregelte Preise wichtiger Waren an deutschen Plätzen" (nunmehr Großhandelspreise). Die Statistik konnte jedoch nicht fortlaufend sein, weil einzelne Waren, z.B. Hülsenfrüchte, Schmalz, Reis, längere Zeit nicht auf den Markt kamen. (F. Eulenburg, Die Preisbildung nach dem Krieg, Jahrb. für Nationalökonomie und Statistik, Jahrgang 1920, S. 301). Der Neuaufbau der Preisstatistik beginnt im Jahre 1920. Die Vierteljahrshefte bringen die Preise für Weizenmehl, Butter, Zucker, Reis, Kaffee, Kakao, in den folgenden Jahren werden sie in der amtlichen Zeitschrift des Reichsstatistischen Amts: Wirtschaft und Statistik, veröffentlicht und zwar seit Mitte 1921 für die vorliegende Untersuchung in genügender Spezialisation. Als Ergänzung wurde die ganz besonders eingehende Preisstatistik der Frankfurter Wirtschaftskurve herangezogen. Beide Quellen sindjedoch nur getrennt zu verwerten, da die Grundlage des Friedenspreises für die einzelne Ware nicht die gleiche ist und dadurch verschiedene Qualitäten miteinander verglichen würden, auch waren in der Vorkriegszeit Preisschwankungen von Ort zu Ort natürlich. (W. u. St. Jahrg. 1921, S.223). Die Zahlen der Frankfurter Wirtschaftskurve basieren auf Frankfurter Grosshandelspreisen, die amtliche Statistik dagegen auf den Preisen am Haupthandelsplatz, z. B. für Zucker der Magdeburger Preis, sie enthalten also keine Transportkosten, bezw. geringere.

Um ein übersichtliches Bild der Preisgestaltung zu erhalten, ist es notwendig, die Papiermarkpreise von ihrer Aufbauschung durch die Zahlungsmittelvermehrung zu entkleiden und sie auf einen Maßstab zurückzuführen, der lediglich ihre Wertveränderung anzeigt. Es ist deshalb zunächst eine Rückführung der Preise auf Goldbasis über die Dollarmeßziffer vorgenommen worden und dieser Wert ist in Verbindung gesetzt mit dem Vorkriegswert, wobei letzterer die Vergleichszahl 100 hat.

Die Einkaufsberechnung des Kleinhändlers ist insofern von der verschiedenartigen Preisentwicklung der einzelnen Waren berührt, als er jeweils einen verschieden hohen prozentualen Anteil seines Kapitals für die einzelne Ware festlegen muß. Es verdoppelt dies die Unsichtrheit im Einkauf. Der Kleinhändler kann erstens nicht voraussehen, wie das Preisniveau überhaupt sich gestalten wird, zweitens weiß er nicht, in welchem Grade die einzelne Ware davon betroffen wird, und welchen Bedarf er demgemäß in erster Linie befriedigen sollte. So wird die Spekulation, die früher gerade der Großhandel durch seine durchschnittliche Preisberechnung vom Kleinhandel fernhielt, jetzt in den Kleinhandel hineingetragen.

Aus der sehr verwickelten Preisbewegung hebt man am besten zwei Linien heraus, die auch der vorhergehenden Betrachtungsweise entsprechen. Die erste Untersuchung gilt der allgemein unterschiedlichen Preislage der Waren zu ihrem Vorkriegspreisniveau, die zweite dem Preisrhythmus der einzelnen Ware.

Die zu ihrem Vorkriegspreis unterschiedliche Preislage der verschiedenen Waren zu einander ist bedingt bis Mitte 1921 (zu diesem Zeitpunkt kann ~~man~~ mit Aufhebung der Fettbewirtschaftung der Abbau der staatlichen Bewirtschaftung als im allgemeinen vollzogen angesehen werden) in der verschiedenen Entwickelung der Marktpreise und der amtlich gebundenen Preise. Das Preisniveau der letzteren ist - wie später noch dargelegt wird,- künstlich niedrig gehalten und steht in einem unnatürlichen Verhältnis zu den nichtbewirtschafteten Waren, die sich leichter durch Preiserhöhungen von dem Minderwert der Papiermark befreien.

Späterhin ist die amtliche Preisregulierung nur noch indirekt wirksam: durch die Planwirtschaft auf dem Zucker-

markt, durch die Notierungskommissionen, diese insbesondere auf dem Buttermarkt oder durch das alte Mittel der Zollbelastung. Die Preisbildung der Waren wird aber trotzdem auch jetzt nicht einheitlich, es bildet sich ein Abstand der Preise nach Ausland und Inlandswaren heraus. Der ursächliche Zusammenhang liegt in der noch geregelten Kalkulationsmethode, die, wie gleichfalls später dargelegt wird, einen verschieden hohen Maßstab für die Geldentwertung im Inland und Ausland ansetzt.

Das statistische Material für die genannte erste Periode ist mangelhaft, weil den amtlich gebundenen Preisen von Zucker und Weizenmehl nur der freie Kaffeepreis gegenübersteht, der als Genußmittel und Auslandsware besonders beeinflußt ist. Seine Kurve liegt - die Vorkriegszeit = 100 gesetzt - bedeutend über 100, während Zucker und Weizenmehl sich im Jahre 1920 zwischen 30 und 80 bewegen.[1] In der zweiten Phase der Inflation erreichen die inländischen Waren - als solche sind anzusprechen Butter, Zucker, Haferflocken - ihr Goldniveau von 1913[2] erst in den letzten Monaten des Jahres 1923, während die Auslandswaren: Kaffee, ausländisches Schmalz, Reis, stets über 100 liegen.[3]

Von grösserer Bedeutung ist der Rhythmus der Preisbewegung der einzelnen Waren, durch den gleichfalls ein jeweilig verschiedes Spannungsverhältnis ausgelöst wird.

---

1) u. 3) s. Anlage VII S. u. Tabelle III und III a.

2) Es ist zu beachten, daß das Goldniveau von 1913 dem Goldniveau der Nachkriegszeit nicht mehr entspricht, sondern tiefer liegt und das tatsächliche Verhältnis der Inflationspreise dadurch noch ungünstiger wird.

Bei den amtlich gebundenen Preisen ist ihr langes Festhalten auf gleicher Preishöhe in Papiermark zu beachten und die ihr dann plötzlich folgende Angleichung an das allgemeine Preisniveau, z.B.
die Papiermark= und die Goldmarkpreise für
Weizenmehl pro Dz. für das Jahr 1920 (siehe Anlage VII)

	Papiermark	in Goldmark
Jan./April	105,80	zwischen 7 und 4,80
Mai/Dez.	215,10	" 11,60 " 22,80
Dez.20 Juli 21	215,00	" 13,00 " 18,50

Die plötzliche Preissteigerung in Papiermark von April zu Mai 1920 beträgt fast das 3fache am Goldwert gemessen.

Da die Zeichnung in Tabelle III zu Anlage VII auf Goldbasis steht, erscheint in der zweiten Phase der Jnflation die Kurvenbewegung der Aualandswaren ruhiger, als die der Jnlandswaren. Jn Papiermark ausgedrückt haben aber die ersteren, da sie mit der ausländischen Markbewertung eng verknüpft sind, die grösseren Ausschläge, während die Zuckerpreise die geringsten Schwankungen aufweisen.

Das Risiko des Einkaufs liegt also in erhöhtem Maße in den Auslandswaren, da der Kleinhändler Papiermark in der Hand hat und sie auch den prozentual höheren Anteil am Kapital beanspruchen. Erfahrungsgemäss lässt sich auch feststellen, dass das Kaffeegeschäft zurückgegangen ist, während dasjenige in ausländischem Schmalz, dasxdie Bevölkerung, insbesondere der Großstädte, notwendig brauchte, die Sorge aller Kleinhändler und die Ursache mancher Geldverluste war. Als z.B. der "schwarze Donnerstag" am 1.Dez.1921 eintrat - der Dollarkurs senkt sich plötzlich von einem zum andern Tag ganz erheblich -, ging der Einkaufspreis(von Schmalz) von 39 ℳ auf 26,50 ℳ zurück und der Verkaufspreis im Einzelhandel wurde allgemein auf 28 ℳ festgesetzt. Alle am Lager befindlichen Mengen, die mit ℳ 39 eingekauft waren,

mußten mit ℳ 28 abgegeben werden, sonst würde es Tumulte in den Verkäufsräumen gegeben haben.[1] Solche "schwarzen" Tage haben sich in der folgenden Zeit des öfteren wiederholt, es sei der 9. November 1922 erwähnt.[2]

Zusammenfassung.

Aus den obigen Ausführungen ergeben sich vor allem zwei Momente, die die Lage des Lebensmittelkleinhandels auf dem Einkaufsmarkt gegenüber der Vorkriegszeit verändern.

1. Da das Warenangebot auch bei wiedergeöffneten Grenzen in seiner Gesamtheit vermindert bleibt, wird der Gesamtumsatz und damit die Gewinnmöglichkeit der Vorkriegszeit nicht erreicht.[3]

2. Der Einkauf ist auch für den Kleinhandel spekulativ geworden, sowohl hinsichtlich der Gesamtlage des Marktes als auch für den Markt der einzelnen Ware. Die Spekulation hat für den Rahmen des Kleinhandelsgeschäftes eine ungesunde Höhe erreicht.

2. Abschnitt.

Der Absatzmarkt.

A. Das Angebot auf dem Absatzmarkt.

Die Menge der Anbieter im Verhältnis zu den Konsumenten oder mit einem kaufmännischen Ausdruck: die Konkurrenz

---

1) Oskar T i e t z : "Aus der Praxis der Preiskalkulation des Einzelhandels, abgedruckt im nichtamtlichen Teil des Reichsarbeitsblattes, Jahrg.1922, Nr.2 S.52.
2) Vgl. auch die Eingabe der am Schmalzhandel zu Berlin beteiligten Firmen vom 17.Nov.1922 an die Handelskammer und die in Frage kommenden Ministerien, in der betont wird, daß im Schmalzgeschäft fortgesetzte Verluste entstehen, weil durch die behördlichen Stellen eine Angleichung der Preise an den Dollar unterbunden wird.
3) Die Möglichkeit für den einzelnen Geschäftsinhaber, durch Aufnahme neuer Waren seinen Geschäftsumfang zu erweitern, ist volkswirtschaftlich nicht von Bedeutung.

auf dem Absatzmarkt bleibt auch in der Inflationszeit für den Kleinhandel von grosser Bedeutung. Die Konkurrenz war in der Vorkriegszeit lebhaft. Die Beeinflussung der Konkurrenz war von zwei Seiten möglich, einmal durch die Zahl der Gewerbetreibenden, hier der Lebensmittelhändler, dann durch die Bestrebungen des Publikums sich seine Waren selbst ohne Vermittlung des Einzelhandels zu beschaffen. Das letztere waren die offenkundigen Bestrebungen der Konsumsvereinsbewegungen und die illegitimen von Angestelltengruppen, kleinen Vereinen, sich durch gelegentliche gemeinschaftliche Großeinkäufe die Lebensmittel zu verbilligen. Für die Nachkriegszeit sind diese Faktoren an sich die gleichen geblieben.

Ueber die Zahl der Händler, ob sie im Verhältnis zu den zur Verfügung stehenden Waren zu groß sei, ist schon in der Politik und der Wissenschaft der Vorkriegszeit viel gestritten worden. Wernicke[1] zitiert hierber Professor Sombart, der sich auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik in Breslau im Jahre 1899 wie folgt äußerte: "Ob tatsächlich zu viel Händler vorhanden seien, das sei niemand imstande zu sagen, denn hierfür sei nicht nur die Bevölkerungsziffer, sondern ebenso auch das Reicherwerden der Bevölkerung, die Zunahme der Waren, die Zunahme der Qualität im Absatze maßgebend." Lübbering[2] schätzt für die letzten drei Jahrzehnte der Vorkriegszeit die Zunahme der Handelsbetriebe überhaupt im Verhältnis zur Zunahme der Bevölkerung auf das 3fache, die Zahl der in ihnen beschäftigten Personen auf das 4fache. Aus der bisherigen Entwickelung geht nun in keiner Weise hervor, dass die Zunahme im Lebensmittelhandel geringer als der Gesamtdurchschnitt sei, sondern dass wahrscheinlich das Gegenteil der

---

1) Werbicke a.a.O. S.136
2) Lübbering, Der Kleinhandel nach dem Frieden, München-Gladbach 1919, S.11.

Fall ist. Es kann vielleicht aus dieser Schätzung eine Übersetzung des Lebensmittelhandels für die Nachkriegszeit angenommen werden, zumal die von Sombart angeführten Faktoren, Reicherwerden der Bevölkerung in der Nachkriegszeit usw., sämtlich zu Ungunsten einer Vermehrung der Zahl der Lebensmittelhändler sprechen. Ein Zahlenbeweis läßt sich nicht erbringen. Eine andersartige Bewegung ist vielleicht in der Anteilnahme der verschiedenen Unternehmungsformen in der Gesamtzahl zu verzeichnen. Lübbering [1] bringt aus der Gewerbestatistik den Nachweis der Entwicklungstendenz zum grösseren Betrieb aus der Zahl der in den verschiedenen Kleinhandelsbetrieben beschäftigten Personen:

Betriebe mit Personen	1882	1907
1-5 "	75,7%	61,1%
6 - 50 "	20,2%	26,6%
Großbetriebe	4,1%	11,8%.

Der Lebensmittelkleinhandel hat auch hier keine Abweichung vom allgemeinen Bild, das beweist die Entstehung der Lebensmittel-Filialbetriebe, die in den 90er Jahren einen grossen Aufschwung nimmt. Der Abbruch der Entwicklung setzt mit dem Kriege ein und ist - was hier von Jnteresse ist - mit dem Ende des Krieges nicht überwunden. Der Großbetrieb hat durch den geringen Umsatz mit gleichbleibenden Unkosten [2] die größte Hemmung, die Bewirtschaftung des Wohnungsmarktes ist ihm ungünstig. Jn Berlin ist nach mündlicher Angabe unter den dortigen Filialgeschäften eine Abnahme von 10% zu verzeichnen. Neue Firmen sind nicht aufgemacht worden, wo eine Firma die Anzahl ihrer Läden vergrössern konnte, geschah es durch Übernahme aus einem notleidenden Konkurrenz-

---

1) Lübbering a.a.O. S.11
2) Siehe S.86, Anm.1

betrieb. Während das typische Mittelstandsgeschäft schlecht und recht sich zu erhalten bemüht hat, hat die Unternehmungsform des Zwergbetriebes unzweifelhaft eine Zunahme erfahren. Anfangs war sie bedingt durch das Zurückfluten der Soldaten, die nicht gleich Arbeit fanden und ihr Heil im Handel versuchten, durch die Kriegsbeschädigten, die für körperlich schwere Arbeit nicht mehr tauglich waren und sonstige "ungelernte Elemente", die die Spekulation in den Handel trieb. Späterhin war es die Umstellung anderer Geschäfte, wie Konfitüren und Milchhändler auf Lebensmittel, die diese Zwergbetriebe vermehrten. Fritz Borrmann, der Vorsitzende des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften bestätigt dies, indem er die Uebersetzung des Lebensmittelhandels auf die Auswechselung der Branchen des Einzelhandels untereinander zurückführt. Er sagt [1]: "Vor einigen Jahren waren es Konditoreien und Kaffeestuben, später Metalleinkaufsstellen und Likörschänken, gegenwärtig tragen übermäßig viele das Firmenschild: "Feinkost" oder "Lebensmittel".

Die Konkurrenz von seiten des"Konsumenten" ist ausserordentlich gewachsen. Über die Grösse des Zuwachses der Konkurrenz, durch die Organisation der Verbraucher, der Konsumvereine, sagt Wernicke: [2] "Wollte man den gesamten Lebensmittelumsatz für das Jahr 1920 auf etwa 40 - 42 Milliarden annehmen, so würde der Umsatz der Konsumvereine etwa 12 % davon ausmachen, während er 1906 nach unseren Berechnungen etwa 6 % davon betragen hatte. Demnach würde sich der Anteil des Umsatzes der Konsumvereine am Umsatz

---

1) Dtsche.Handelsrundschau, Jahrg. 1924,S.888.Zeitgemäße Betrachtung über den Einzelhandel. Der genannte Verband steht an führender Stelle unter den Fachverbänden des Lebensmittelkleinhandels.
2) a.a.O. S. 217.

des gesamten Einzelhandels und insbesondere auch des Kolonialwarenhandels in diesen 14 Jahren verdoppelt habe". Die Zunahme der Bewegung in den folgenden Nachkriegsjahren geht auch hervor aus der steigenden Zahl der Mitglieder beim Zentralverband deutscher Konsumvereine, der seit 1920[1] Spitzenverband aller deutschen Konsumvereine ist.[2] Sowohl die geschilderte Einstellung des Publikums zum Lebensmittelkleinhändler, wie auch die veränderte politische Anschauungsweise, die den sozialistischen Gedankengängen und ihrer Verteilungsidee grossen Raum gab, sind die Ursache dieses Aufschwunges.

Die ausserordentlich angewachsene Konkurrenz aus dem illegitimen Warenhandel[3] ist eine typische Jnflationserscheinung und ist mit ihr zumeist wieder verschwunden. Jetzt und vor dem Krieg war trotz der Gebärdung des Kleinhandels[4] in Eingaben an die Ministerien und Reichstag ihr Einfluss in der Konkurrenz bedeutungslos zu nennen. Es ist auf der Post und bei sonstigen Behörden zuweilen ein gemeinsamer Wareneinkauf getätigt worden und er wird sich auch fernerhin bei der Hineigung der Menschen zu kleinen Profiten nicht vermeiden lassen. Jn der Jnflationszeit ist die ursächliche Begründung eine andere. Wenn grosse industrielle Betriebe, Banken, an ihre Angestellten Lebensmittel verteilen, so war dies letzten Endes ein Mittel die Kaufkraft des Lohnes zu erhalten, gleichviel, ob die Verteilung gegen eine zum üblichen Ladenpreis geringere Bezahlung oder als Nebenvergütung ge-

---

1) Jahrbuch d.Zentralverb.dtsch.Konsumvereine 1922 Bd.1 S.56.
2) in seinem Jahrbuch 1923 Bd.I, S.95 wird auf das Fehlen einer Reichsstatistik seit 1918 hingewiesen; wird aber für 1922/23 die Zahl des Mitgliederzuwachses von Konsumvereinen ausserhalb des Verbandes auf 72249 geschätzt und hinzugefügt, so umfaßt die Konsumvereinsbewegung v. 1.April 1923 mindestens 3,8 Millionen Familien,gegenüber 3 Mill. am 1.Jan.1918. Die Mitgl.Zahl der Konsum-Gen. Berlin u.Umg. ist für das Geschäftsjahr 1913/14 : 86514. 1922/23 : 143688.
3) im kaufmännischen Leben wird er gewöhnlich mit dem irreführenden Wort "heimlicher" Warenhandel bezeichnet.
4) Vgl. Dr. M. Leopold: Die Stellung der Wtsch.Jnteressenvertretungen zu den Fragen des Detailhandels unter bes.Berücksichtigung des Vereins zum Schutz für Handel u.Gewerbe S.16,

schah. Jm Sommer : Herbst 1923 war sie eine Versorgung mit Lebensmitteln zu nennen, da die Jndustrie teilweise durch ihre Auslandsgeschäfte Deviseneinnahmen hatte und auf dem Auslandsmarkt dadurch kaufkräftiger war als der eigentliche Lebensmittelhandel. Berechtigt waren die Klagen des Kleinhandels, wenn diese Fürsorge für die Arbeiterschaft sich in die feste Form der Werkskonsumvereine verwandelte, was natürlich sehr nahe lag und im grossen Umfange geschehen ist. Diese Einrichtung zu einer dauernden umzustellen, ist auch der Versuch industrieller Betriebe "in verschiedenen Stadtteilen Berlins zur Versorgung ihrer Arbeiterschaft Laden einzurichten". [1] Wie die Weiterentwicklung sich gestalten wird, ist natürlich nicht vorauszusagen, da wir uns heute noch unter den Nachwirkungen der Jnflationszeit befinden. Aber je ruhiger die Zeiten werden, umsomehr werden die Betriebe danach streben, sich von jeder Fürsorge dieser Art für die Arbeiterschaft wieder freizumachen und sie nur in einem ausreichenden Geldlohn bestehen zu lassen. Auf die Anfrage der Berliner Handelskammer geben viele Betriebe die Antwort, daß die Einrichtung von Warenverteilungsstellen aufgegeben sei. [1]

Berechtigt waren auch die Klagen des Kleinhandels über die ausserordentliche Zunahme des Verteilens von Lebensmitteln unter den Angestellten der Behörden. Die Reichsregierung setzte sich für den Kleinhandel ein und beantwortete eine diesbezügliche Eingabe desselben folgendermaßen: [2] "Nach einer getroffenen Vereinbarung haben die Reichsressorts veranlaßt, dass bei ihnen und bei den nachgeordneten Behörden

---

1) Aus dem Rundschreiben B 2/1924 v. 7.April 1924 der Berliner Handelskammer: An die Verbände des Einzelhandels im Bezirk der Handelskammer zu Berlin, betr. Warenabgabe von Jndustriebetrieben. Durch das Archiv des Vereins Berliner Kaufleute der Kolonialwarenbranche.
2) Abgedruckt in der dtsch. Kolonialwaren-Ztg. 1921 Nr. 41.

soweit die Warenverteilungsstelle durch Herausgabe staatlicher Mittel, unentgeltliche Bereitstellung von Diensträumen und Abordnung der zur Unterhaltung des Betriebes erforderlichen Personen unterstützt wurden, bis zum 1.April 1921 aufgelöst werden. Die Einstellung des Einkaufs von Waren ist bereits Mitte Februar angeordnet worden.? Den von jedem dienstlichen Zusammenhang gelösten gemeinschaftlichen Einkauf der Angestellten/ konnte natürlich dieser Erlaß nicht hindern. Die Grenze zwischen beiden ist schwer zu erkennen und so ist der Verkauf nicht völlig verhindert worden, hatte sogar mit steigender Jnflation wieder grösseren Umfang angenommen. Die vereinigten Fachverbände[1] hielten es noch Ende Januar 1924 für notwendig, darauf hinzuweisen, dass diese illegiale Konkurrenz jetzt beseitigt werden müßte. Jn einer "gemeinsamen Erklärung des Nahrungsmittel-Groß- und Kleinhandels zu dem heimlichen Nahrungsmittelhandel bei den Behörden" heißt es, daß er "mit oder ohne Wissen und Förderung, jedenfalls aber mit stillschweigender Duldung der vorgesetzten Stellen in immer steigendem Umfange" betrieben sei.

Die Konkurrenz hat also in der Jnflationszeit ihr inneres Wesen verändert. Jn der Vorkriegszeit war das Mittel der Konkurrenz Preisunterbietung, Rabattgewährung, Reklame. Durch die Preisbindung ist für die Kriegs- und Nachkriegszeit, insbesondere in der zweiten Jnflationsphase der Preiskampf fortgefallen. Auch für Rabattgewährung und Reklame ist keine Nötigung mehr vorhanden, weil das Publikum durch die Verminderung des Warenangebots von selbst den Weg in den Laden findet. Der Konkurrenzkampf geht nicht mehr in der Richtung, dass der einzelne versucht eine ver-

---

1) Reichsverband des deutschen Nahrungsmittelgroßhandels, Reichsverband deutschen Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler, Edeka-Verband deutscher kaufmännischer Genossenschaften, Quelle aus dem Archiv des zweitgenannten Verbandes. Vgl. für das Reich auch die Eingaben durch den Jndustrie- und Handelstag, die in seinem Organ, die deutsche Wirtschaftszeitung, in den verschiedenen Jahrg. abgedruckt sind. Z.B.1921 S.221 S.296.

mehrte Nachfrage an sein Geschäft zu binden, sondern, dass er zur versucht an der Verfügung stehenden Warenmenge einen grösseren Anteil zu erhalten, die Nachfrage kommt dann von selbst zu ihm und erhöht seinen Umsatz. War früher zuerst durch preiswerte Ware die Kundschaft heranzuziehen, so ist jetzt die Geschicklichkeit viel Ware anbieten zu können, die Ursache eines Geschäftsaufschwunges. Dies gilt natürlich nur für die Zeit absinkender Mark - steigt die Mark, so ist der alte Preiskampf wieder da -, da aber diese Perioden die längsten und ausschlaggebensten, besonders für die zweite Jnflationsphase waren, so kennzeichnen sie auch das Wesen des Konkurrenzkampfes. Jnfolge Verknappung der Warenmenge ist die Zahl der Wareneinkäufer ausschlaggebend. Aus dem Gesagten geht hervor, dass die Zahl der Verkäufer im Lebensmittelkleinhandel sich nicht der Warenverminderung angepaßt hatte.

B. Die Gestaltung der Nachfrage auf dem Absatzmarkt.

Es könnte nach dem obigen fast erscheinen, als ob die Nachfrage in der Jnflationszeit eine Selbstverständlichkeit geworden wäre. Wenn auch das Publikum alle angebotene Ware kaufen mußte, so lag bei der stark bewegten Preisskala der Waren für den Erfolg des Geschäftes doch das Schwergewicht zum Ersten darin, welche Art Waren das Publikum kaufte und zum Zweiten, zu welchem Zeitpunkt das Publukum die Waren kaufte. Unter diesem Gesichtspunkt kann sogar gesagt werden, daß der Einfluß des Publikums - die Nachfrage auf dem Absatzmarkt - zwar völlig anderer Art war, aber nicht weniger einflußreich.

Es sei zunächst erwähnt, dass übereinstimmend mit der oben genannten vermehrten Einfuhr von Massenartikeln auch die Nachfrage nach diesen, gegenüber feineren Waren oder besseren Qualitäten stieg. Dieser Umstand ist für den Kleinhändler von so grosser Bedeutung, weil der prozentuale Gewinn aus dem Verkauf besserer Qualitäten und feinerer Waren höher ist als der aus Massenartikeln. Die Ursache war die gegenüber der Vorkriegszeit absolut gesunkene Kaufkraft der Bevölkerung. Jhren Einfluß auf den Lebensmittelhandel statistisch zu erfassen ist ein Ding der Unmöglichkeit, da der Anteil der von der Kaufkraft des Einkommens für Lebensmittel aufgewandt wird, wechselt und subjektiv bestimmt wird. Günstig für den Lebensmittelkleinhandel ist hierbei allerdings, dass ihm durch die Lebensnotwendigkeit seiner Waren ein bestimmter Umfang seines Absatzes stets gewährleistet ist. Es sei trotzdem für einen kleinen Ausschnitt der Bevölkerung ein statistisches Bild in Anlage VIII über den Zusammenhang der allgemeinen Lebenshaltungskosten und die Kaufkraft der Löhne gegeben. Soweit die Zahlen für die erste Phase der Jnflation einen Vergleich zulassen, geht aus ihnen das Zurückbleiben der Kaufkraft der Löhne hervor. Jn der zweiten Phase, in der an sich die Löhne nach der Jndexzahl berechnet werden, ist das Zurückbleiben ihrer Kaufkraft dadurch bedingt, daß die Lohnzahlung am Wochenschluss nach der Jndexzahl erfolgt und unverändert der in der Lohnverbrauchswoche steigenden Jndexzahl gegenüber steht. Jst z.B. der Lohn für die Woche vom 18. - 24. Juni 1923 durch die Jndexzahl 8323 ausgedrückt, si muß sie für ihre Kaufkraft bereits mit der Jndexzahl der Lebenshaltungskosten vom 25. Juni 1923 10.113 verglichen werden.

Nicht weniger wichtig als eine kaufkräftige Kundschaft, ist ein möglichst grosser Kreis dieser Kundschaft. Hier liegt

die Rückwirkung der jeweiligen wirtschaftlichen Konjunktur mit ihrem Beschäftigungsgrad für die Bevölkerung auf den Lebensmittelkleinhandel. Jn der zweiten Hauptphase verengert sich durch die zunehmende Arbeitslosigkeit[1] und die Verarmung der Rentner der Kreis der noch realtiv kaufkräftigen Bevölkerung und für weite Schichten derselben reicht sie nur zur Befriedigung des Existenzminimums. Dass diese Mindernachfrage für die letzte Jnflationszeit nicht so sehr in Erscheinung getreten ist, hängt allein mit dem Umstande zusammen, dass auch die Angebotsmöglichkeit des Kleinhändlers in gleicher Weise durch Substanzverluste zurückgegangen war.

Ein Übergewicht auf dem Absatzmarkt zeigt sich von Seiten des Publikums aber vor allem durch ein psychologisches Moment. Das Publikum verändert seine Einkaufsgewohnheiten. Der Krieg in seiner Warenknappheit hatte die Hausfrau gewöhnt, wenn irgend möglich, Vorratswirtschaft zu treiben.

---

1)

Statistik über Arbeitslosigkeit in Kurzarbeiten
aus der Frankf.Wirtschaftskurve, Heft I. Jahrg.1924 S.51.

1923.	Jan.	April x)	Juli x)
Vollerwerbslose	150220	266 966	139 016
Arbeitslosigkeit in den Fachverbänden xx)	4,2	7	3,5
Kurzarbeiter in den Fachverbänden	12,6	28,5	14,5

	Okt. x(xxx)	Nov. x(xxx)	Dez. x(xxx)
Vollerwerbslose	953 769	1 465 670	1 528 082
Arbeitslosigkeit xx) in den Fachverbänden	19,1	23,4	28,2
Kurzarbeiter in den Fachverbänden	47,3	47,0	42,0.

x) ohne besetztes Gebiet. xx) in % der Mitgliederzahl, xxx) Ziffer für Okt./Dez. nur unvollkommen, der ausserordentliche Umfang der Kurzarbeiter hat eine statistische Erfassung bei mehreren Verbänden unmöglich gemacht.

Jn den höheren Einkommenstufen ist die Menge solcher gehamsterter Waren beträchtlich gewesen, aber auch in der Arbeiterschicht hat sich nicht selten die gute Stube in eine Vorratskammer verwandelt. Es wurde nicht nach dem augenblicklichen Bedarf, sondern nach dem "zufälligen" Angebot gekauft trotz de im allgemeinen geringen Haltbarkeit der Lebensmittelwaren. Dieses Bild bietet jedoch keinen Vergleich zu der Art Vorratswirtschaft, wie sie die Nachkriegszeit schuf. Jm Krieg war die treibende Ursache eine fortlaufende, sich stetig steigernde Warenknappheit, in der Nachriegszeit steht wieder die Preisfrage im Vordergrund und die Warenknappheit ist nur aus ihr begründet.- Es wurde weit mehr als in der Vorkriegszeit der ganze Wocheneinkauf auf den Lohnzahlungstag gelegt, um jeder Preissteigerung vorzubeugen, bei rasch ansteigendem Dollarkurs wird wahllos über den Bedarf gekauft, letzteres führte zu den Hamsterkäufen, deren Folge eine Kaufzurückhaltung bei sich bessernder Mark war. Man lebte von seinen Vorräten, die im Gegensatz zur Kriegszeit nicht mehr ängstlich gehütet werden brauchten. Eine solche Rückwirkung der Geldentwertungsbewegung ist schon in der ersten Periode im Anschluss an politische Ereignisse zu beobachten. (Käuferpanik und Enthaltsamkeit bei Vorratsaufzehrung) Sie erscheint öfter in der zweiten Hälfte 1922 und hat ihre eigentliche Auswirkung im Jahre 1923. Die Monate der künstlichen Stabilisierung sind eine schwere Absatzkrisis,[1] mit ihrem Zusammenbruch beginnt sogleich wieder der Wettlauf nach dem billigeren Preis, um im Hochsommer und Herbst schliesslich in einen Wettlauf um Ware ohne Rücksicht auf ihren Preis auszumünden.

Jn der zuletzt genannten Zeit tritt das entgegengesetzte

1) Der Arbeitsmarkt ist schon gelähmt, vergl. Statistik Frkf. Wirtschaftskurve Heft II, 1923, S. 50/51.

Jnteresse am Verkauf der Ware zwischen dem Kleinhandel und dem Publikum ganz offensichtlich zu Tage. Wohl muss der Kleinhandel Umsatz haben, um seinen Erwerb aus dem Warenerlös zu haben, aber es ist nicht in seinem Jnteresse bei Beginn einer steigenden Preisperiode in kurzer Zeit aller seiner unter noch besseren Bedingungen eingekauften Waren beraubt zu werden. Jn demselben Maße, in dem die Kauflust des Publikums sich steigert, steigert sich für ihn, wie schon beim Einkauf erwähnt [1] die Schwierigkeit der Wiederbeschaffung der Ware.

Gesetzliche Maßnahmen, die den Warenumlauf beim Kleinhandel, wie auch beim Großhändler und Erzeuger sicherstellen wollten, hatten naturgemäß den größten Erfolg beim Kleinhändler. Er ist überwacht von einem Punlikum, das keinerlei Jnteresse daran hat, ihn zu schonen, während er selbst gegen seinen Großhändler aus Geschäftsinteresse, das ein freundschaftliches Verhältnis verlangt, schwerlich vorgehen wird. Die gesetzliche Bestimmung in ihrer letzten Formulierung vom 13. Juli 1923 (R.G.Bl. S.701) lautet: "Wegen Warenzurückhaltung wird bestraft, wer Gegenstände des täglichen Bedarfs, die zur Veräusserung bestimmt sind, in der Absicht zurückhält, durch spätere Verüdderung einen höheren Gewinn zu erzielen, oder den Preis hochzuhalten." Über die Auslegung dieses Gesetzes äussert sich Rechtsanwalt Dr. Max Alsberg, ein bester Kenner des Preistreibereistrafrechtes: " Jn Zeiten einer fortrasenden Geldentwertung und täglicher Preiserhöhungen muß der Kleinhändler zu eigenem Schutze und zu dem seiner minderzahlungsfähigen Kundschaft seine Ware einteilen. Er kann nicht jedem Kunden jede beliebige Quantität geben, sondern nur die Menge, die den normalen, vorliegenden

---

1) Siehe S.24, wo die Stellung des Kleinhändlers als Prellblock zwischen Konsumenten und Großhändler geschildert wurde.

Bedarf deckt. So wird es tatsächlich gehandhabt und so muß der Verkäufer handeln, wenn nicht alle Schäden der Jnflation ihn allein treffen sollen. Denn die Jnflation bewirkt, dass periodenweise im Kampf um die Ware der Konsument der Stärkere ist. Gehalts- und Lohnzahlungen lassen in dessen Hand plötzlich grosse Beträge gelangen, während die Waren bisweilen noch nicht den entsprechenden Stand erlangt haben, sodaß die Gefahr eines Ausverkaufs der Geschäfte gegeben ist".[1] Die hier verteidigte Selbstrationierung im Kleinhandel ist das Abwehrmittel gegen die Hamsterpolitik gewesen. Eingehend auf die"Verordnung über die Sicherstellung des Warenumlaufes" vom 22.10.23 (R.G.Bl.S.943)[2] fügt Alsberg hinzu,"der Kleinhändler darf den Verkauf nicht vollständig ablehnen, wenn er noch Ware hat. Er darf aber den Verkauf dahin einschränken, dass jeder Kunde nur eine für den Bedarf angemessene Quantität erhält, wenn sonst eine Benachteiligung der andern Kunden und des Geschäftes eintreten würde". Daraus folgt, dass der Kleinhandel wohlmdie Möglichkeit hatte, dem offenen Hamster zu wehren. Gegen den heimlichen Hamster, der hier ein Viertel Pfund und dort ein Viertel Pfund kauft, gab es kein Mittel, sein Dasein zeigte sich nur an dem lebhaften Geschäftsgang an.

Besonders verhängnisvoll ist dieser Warenauskauf dadurch, dass dem Kleinhändler bei Markbesserung kein Mittel gegenüber steht, dass einen Abnahmezwang auf den Konsumenten ausüben könnte. Er steht sogar schlechter da als in der Vorkriegszeit, wo er zumeist feste Kundschaft besaß. Diese hatte sich durch die Jagd nach dem billigen Preise verlaufen und kehrt auch jetzt aus ihrer Gewohnheit nicht zurück.

Psychologisch verbunden mit einer scharfen Preisbeob-

1) Die Selbstrationierung im Kleinhandel, abgedruckt i.d.Ztsch d.Kolonialwarenwoche Jahrg.1923 Nr.1.
2) Die Verordnung verpflichtet den Kleinhändler die üblichen Verkaufszeiten für Gegenstände des täglichen Bedarfs einzuhalten. Der Kleinhandel hatte sich durch nur stundenweises Öffnen der Läden vor dem Ansturm der Konsumenten zu schützen versucht.

achtung ist die Kritik am Preis. Da bei keinem Zweig des Einzelhandels der Einkauf ein so häufiger ist, wie beim Lebensmittelhandel, ist auch nirgends die Kenntnis der Preisbewegung eine so sichere gewesen. Schon im Krieg hatte das Publkum nicht nach den Ursachen der Preissteigerung gefragt, sondern einfach den Kleinhändler für sie verantwortlich gemacht. Jn der Jnflationszeit geschah es in erhöhtem Maße. Jn der Nervosität bei steigenden Preisen wurde das Publikum, das die Kaufkraft seines Geldes schwinden sah, geradezu der Feind des Kleinhändlers und kämpfte gegen ihn durch die Wucheranzeige[1] bei der Polizei. Zur Zeit der Markbesserung beachtete das Publikum nicht, dass ein Angleichungsprozess der Preise, die vorher der schnellen Entwertung nicht zu folgen vermochten, stattfinden mußte und setzte die Wucheranklagen fort. Für das alte Vertrauensverhältnis, in dessen Herstellung früher der Kleinhändler seine Leistungsfähigkeit und Tüchtigkeit bewies, zwischen Kundschaft unf Kaufmann war kein Raum mehr. Aus Kleinhandelskreisen ist für die feindliche Stellungnahme des Publikums die Presse mitverantwortlich gemacht,insbesondere die radikal gesinnte Presse. So bringt die "Rote Fahne" in ihrer Sonntagsausgabe einen Artikel "Wucher im Kleinhandel" und stellt die Preise von 18 Lebensmitteln und 3 Bedarfsartiekln vom 31. Jan. 1923, 18.Apr. u. 2.Juni der Lohnsteigerung gegenüber.

Warensteigerung vom 31/1. zum 18/4,	vom 18/4.zum 2/6.
350%	100%
Lohnsteigerung 100%	40%.

---

1)Die Errichtung der Wuchergerichte als Sondergerichte, um eine schnellere Aburteilung der Preistreiberei als es auf dem ~~alten~~ Prozeßweg möglich war, zu erreichen, geschah Ende 1919 durch die Wuchergerichtsverordnung. Sie ist von Kleinhandel stets bekämpft worden, weil er sich durch sie unter Ausnahmerecht gestellt sah. Es ist aber unzweifelhaft, daß die Wuchergerichte, insbesondere gegen die Auswüchse "des wilden Handels" eine notwendige,nützliche Einrichtung geworden sind.

Das Fachblatt des Kleinhandels,[1] das diese Notiz bringt ergänzt dazu: "Das gesamte Blatt verschweigt nicht nur worauf die Teuerung zurückzuführen ist, sondern erweckt bei seinen Lesern durch die Artikelüberschrift den Glauben, daß die Verteuerung einzig und allein beim Kleinhandel liege und eine Folge des Wuchers im Kleinhandel sei." Eine Änderung in der Haltung der Presse wurde für Berlin von der Spitzenorganisation Der Hauptgemeinschaft des Einzelhandels durch regelmässige Besprechung mit allen Pressevertretern versucht. Jn diesen wurden vom Handel die Ursachen der Preisbewegung klargelegt. Dieses Vorgehen hatte zeitweiligen Erfolg.[2] Auch Plötz spricht in dem Artikel [3] davon, dass die Presse insbesondere in der Zeit der Stabilisierung der Mark Anfang 1923 sich an dem feindlichen Verhalten des Publikums mitschuldig gemacht habe. Sie habe das Schlagwort: "Der Dollar sinkt, die Preise steigen" unterstützt, obgleich gleichzeitig Gegenbeispiele - Plötz führt eine Reihe solcher für Lebensmittel an - die Unwahrheit des Satzes bewiesen hätten.

Die Auswüchse dieser feindlichen Einstellung des Publikums waren ungerechtfertigte Gewaltmaßnahmen, die den Lebensmittelhändler, der von ihnen betroffen wurde, stark schädigten. Sie hingen eng mit der jeweiligen politischen Lage zusammen. So schuf der Kapp-Putsch für Berlin im März 1921 plötzliche Lebensmittelteuerung, bei der allerdings den Kleinhandel durch die vielfache Ausnutzung der Lage zu sehr hohen Preisforderungen, die Anklage des Wuchers zu recht trifft.[4]

---

1) Süddeutsche Markthallenzeitung vom 29.6.23.
2) Nach mündlicher Auskunft, vgl. auch den Geschäftsbericht für das Jahr 1922/23 des Verbandes deutscher kaufmänn.Genoss. (Edeka) in der deutschen Handelsrundschau Jg.1923 S.530. Das Verhalten der Presse gegenüber dem Einzelhandel.
3) G. Plötz. Mitteilungen für Preisprst., März 1923, Psychologische Beeinflussung der Preise.
4) Vergl. C. Falk, Die Preisentwicklung der wichtigsten Bedarfsgegenstände in Berlin während des Kapp-Putsches. Jn Jhb. f.Nat.Ök. u. Statist. Bd. 61 S.172 ff.

Er wurde jedoch durch die Plünderung seiner Läden übermässig dafür gestraft, zumal er schon bei der Krisis und Arbeitslosigkeit im Sommer 1920 gleichfalls Plünderungen ertragen hatte.[1] Im Jahre 1923 wiederholten sich diese Erscheinungen sowohl im Frühling, wie im Herbst. Mit ihnen gleichzeitig erschienen in Berlin die sogenannten "Kommunistischen Kontrollausschüsse", die sich die Regulierung der Preise nach ihrem Gutdünken zur Aufgabe machten. Diese Ausschüsse waren in keiner Weise behördlich beauftragt oder unterstützt - sie wurden vielmehr vom Polizeipräsidium verboten -[2], da aber das Publikum sich ihnen zuneigte, mußte der Kleinhändler es sich gefallen lassen, dass der sogenannte Kontrollausschuß seine Preise änderte und den Verkauf an das Publikum bis zur Leerung des Ladens übernahm. Daß diese Fälle nicht vereinzelt waren, beweist am besten die Mitteilung eines großen Fachverbandes [3] von Anfang Juni, in dem es heißt, dass nach Entscheidung des Reichsfinanzhofes für die in dieser Weise verkauften Waren von den Behörden Umsatzsteuerfreiheit zugesichert sei. Ein zwangweiser Ausverkauf geschah vielfach aber auch unter der Leitung der Polizei, wenn diese Wucher festgestellt zu haben glaubte. Wenn diese Maßnahmen sicherlich auch oft gerechtfertigt waren, so sind die Fälle doch nicht ausgeblieben, wo bei eingehender Untersuchung, als es bei der Erregtheit des Publikums möglich war, der Kleinhändler hätte sich rechtfertigen können, und so unverdient geschädigt wurde.

---

1) Mitteilungen für Preisprüfungsstellen S. 139/20, vgl.Rundschreiben des Reichswirtschaftsministers zur Verhinderung von Lebensmittelunruhen.
2) Nach Besprechung der Fachverbände mit Polizeipräsidium und Magistrat vom 30.5.23, mitgeteilt im Butter- und Fettwarenverkehr vom 28.1.1924.
3) Deutscher Nahrungsmittelgroßhandel 1923, S. 370
4) Deutsche Kolonialwaren-Rundschau 1923, Nr. 46.

Hinzu kam, dass die grösseren Privatversicherungen in der letzten Inflationszeit Neuabschlüsse für Aufruhr-Versicherungen den Lebensmittelgeschäften nur unter besonders hohen Prämien gewährten oder sie ganz sperrten,[1] sodaß die Abwälzung des Schadens sehr oft nicht möglich war. Dass die Einbrüche in so unruhiger Zeit zunahmen, ist selbstverständlich[2] ebenso wie die Tatsache, dass der Händler durch seine Versicherung, obgleich sie laufend Nachschußprämien erforderte, meist nicht voll gedeckt war. Die behördlichen Hilfsmaßnahmen zum Schutz des Kleinhändlers lagen in Berlin in der Einführung von "Überfallkommandos", die sehr schnell bei Plünderungen Hilfe bringen sollten und als Abschreckungsmaßnahme Ende November 1923 die Errichtung eines Sondergerichts gegen Plünderer.[3]

C. Die Preisgestaltung auf dem Absatzmarkt.

Es sei aus den beiden vorhergehenden Abschnitten über den Absatzmarkt als seine wichtigste Veränderung die ungleiche Warennachfrage von seiten des Publikums noch einmal hervorgehoben und daran erinnert, dass sie eng mit der Preisgestaltung der Waren zusammenhängt. Damit ist erwiesen, dass auch in der Inflationszeit der Preis der ausschlaggebende Faktor geblieben ist. Es ist jetzt die Frage, welcher Art war die Preisentwicklung und wie wurde durch sie die wirtschaftliche Lage des Lebensmittelkleinhandels verändert?

---

1) Nach eigener Erfahrung.
2) Die Literatur erwähnt sie besonders für das Jahr 1919 und den Winter 1922/23.
3) Deutsche Kolonialwaren-Rundschau 1923. Nr. 70.

Das Verhältnis der Warenpreise zur Entwicklung der Geldentwertung wurde für die Großhandelspreise eingehend dargelegt. Die Erscheinung für den Kleinhandelspreis ist ihm analog, jedoch mit dem schwerwiegenden Unterschied, dass die Energie der Kleinhandelspreise die Geldentwertung zu erreichen oder den Abstand zu ihr zu verringern schwächer ist als die die Großhandelspreise. [1]

Die Tabelle in Anlage IV aus der Wirtschaftskurve der Frankf. Zeitung zeigt an, dass der Kleinhandelspreis nicht die gleiche prozentuale Steigerung jeweils aufweist, wie der Großhandelspreis. Es trifft den Kleinhandel nicht nur die allgemeine Preissteigerung der Jnflation wie jede Wirtschaftsgruppe, seine Preisentwicklung ist auch im Verhältnis zu derjenigen seines Großhandels sehr ungünstig. Nach Anlage IV liegt der Kleinhandelsindex - der Jndex ist aus zehn Hauptartikeln des Kleinhandels gebildet berechnet - im Durchschnitt seit dem Jahre 1922 um 30% unter dem jeweiligen Großhandelsindex. Z.B.

	Juli 1922	Juli 1923
Großhandelsindex	86	42950
Kleinhandelsindex	56	28394

Das bedeutet, dass der Kleinhandel mit dem Erlös seiner Ware nicht die gleiche Ware wiedereinkaufen kann.

Aus der Reichsstatistik der Tabelle II S. 116 geht gleichfalls für die Zeit vom Juli 1922 hervor, dass der Kleinhandelspreis dem Großhandelspreis nicht folgte. Sie zeigt ausserdem aber auch, wie dadurch das absolute Abstandsverhältnis der Kleinhandels-und Großhandelspreise sich vollkommen verschoben hat. Während in der Vorkriegszeit das Verhältnis des Großhandels zum Kleinhandelspreis wie 100 : 137 war, liegt jetzt der Kleinhandelspreis sogar absolut unter dem

---

1) Über den ursächlichen Zusammenhang vergleiche den zweiten Hauptteil.

Großhandelspreis und erreicht sein früheres Abstandsverhältnis auch noch nicht in den ersten Monaten nach der Stabilisierung.

Dieses statistische Bild führt den "Ausverkauf" des Kleinhändlers klar vor Augen. Es scheint aber der Wirklichkeit zu widersprechen, denn bei so großen ständigen Verlusten hätte der Kleinhändler die Inflationszeit eigentlich nicht durchhalten können. Herbst 1923 stand der Kleinhandel allerdings vor der Katastrophe, - kleinere Geschäfte ließen bereits ihre Kundschaft die Ware bezahlen, ehe sie eingekauft wurde, weil ihr eigenes Betriebskapital aufgezehrt war - daß die Katastrophe nicht früher eingetreten ist, läßt sich nur aus irrationalen Momenten erklären. Es war zunächst der ausserordentliche Fleiß und die erhöhte Sparsamkeit des Einzelnen, der die Unkosten auf das Minimum senkte, hinzu kam seine Geschicklichkeit, jeden kleinen sich bietenden Vorteil auszunutzen, persönliche Geschäftsfreundschaften usw. Daß als Mittel der Selbsthilfe es an Steuerhinterziehung und Kalkulation entgegen den gesetzlichen Bestimmungen nicht gefehlt hat, ist eine billige Behauptung, die in eine objektive Darstellung nicht aufgenommen werden kann.

Auch die Preisbewegung der einzelnen Ware auf dem Absatzmarkt hat im Durchschnitt die gleiche Kurve wie auf dem Einkaufsmarkt. Besonders hervorgehoben sei aus ihr eine Rückwirkung aus der jeweilig verschiedenen Preislage der einzelnen Waren auf ihre Umschlagsgeschwindigkeit im Absatz. Liegen die Preise für Waren, die von Konsumenten zu gleichen Zwecken verwandt werden können, z.B. Fette: Butter, Schmalz, Margarine sehr weit auseinander, so wird der Umschlag der höher liegenden Waren stocken, weil das Publikum der an sich geringeren, aber relativ viel preiswerteren Ware zuerst zuspricht. Teilweise hat sogar die an

Qualität hochwertigere ~~gelegen~~ Ware im Preis absolut unter der minderwertigeren gelegen, was wiederum deren Stockung im Absatz hervorrief. Der Kleinhändler kann auf die Bereithaltung der zur Zeit relativ teureren Ware aus allgemeinen Geschäftsinteressen nicht verzichten. Er erleidet aber durch deren verlangsamte Umsatzgeschwindigkeit Verluste.

Die praktischen Erfahrungen in der Inflationszeit bestätigen das oben Gesagte. Der statistische Beweis ist schwer zu führen, er wäre nur möglich auf Grund von Mengenziffern und zwar der Mengenziffern vieler Geschäfte, um das Individuelle eines jeden Geschäftes auszuschalten. Solche Ziffern sind nicht erhältlich und es muß genügen durch das Bild der Tabelle zu zeigen, wie die Preisspannen zwischen Butter, Margarine und Schmalz gewechselt haben und auf die Gefahr der Absatzstockung für die einzelne Ware hinzuweisen. Liegen die Kurven [1] nahe beieinander z.B. August 1922 und Februar 1923, so ist die Gefahr der Absatzstockung für die geringeren Qualitäten: für Schmalz und Margarine gegeben. Liegen die Kurven weit auseinander, z.B. September 1921, März/April 1923, so ist die Gefahr der Absatzstockung für die höhere Ware, hier die Butter, gegeben. Bei der geringen Kaufkraft im März / April 1923 machte sie sich bemerkbar.

Zusammenfassung.

Das Ergebnis für die wirtschaftliche Lage des Kleinhandels auf dem Absatzmarkt ist folgendes:

1. Eine hohe Anzahl der Verteiler verringert die Umsatzweite.

---

1) Vgl. Anlage VI S. Es mußte auf die Preise aus dem Großhandel zurückgegriffen werden, weil in der zur Verfügung stehenden Kleinhandelsstatistik der Butterpreis, der vor allem wichtig ist, nicht enthalten ist. Der prozentuale Aufschlag im Kleinhandel ist durch die Festsetzung der Preisprst. einander angeglichen.

2. Da vor allem in der zweiten Inflationsphase seine Absatzpreise hinter den Wiedereinkaufspreisen zurückbleiben, erleidet er Substanzverluste, die dadurch besonders groß sind, dass das Publikum in der Zeit zurückbleibender Preise den Kleinhändler auskauft.

3. Abschnitt.

Der Kapitalmarkt.

A. Die Nachfrage auf dem Kapitalmarkt.

Es wurde einleitend gesagt, dass das Vermögen des Handels vorwiegend in Betriebskapital bestehe und der Einfluß der Inflation auf seine Kapitalkraft daher ein besonders großer sei.

Es ist der Sinn einer ökonomischen Wirtschaftsführung, daß sie kein Kapital ungenützt läßt, möglichst versucht auch den Wert einer Ware, der erst später in Geldform in Erscheinung tritt, schon vor diesem Zeitpunkt nutzbar zu machen. Beim Lebensmittelkleinhändler ist dieser Satz in der Weise zum Ausdruck gekommen, dass er in der Vorkriegszeit nicht nur sein eigenes Kapital in Waren anlegte, sondern durch Kauf auf Kredit beim Großhändler dieses Kapital streckte und dadurch über seine eigene Kapitalkraft hinaus seinen Geschäftsumfang vergrösserte. Er konnte seine Kreditwürdigkeit als Kapital einsetzen. Die Gefahr, durch diesen Warenkredit in die Abhängigkeit des Großhändlers zu kommen, war allerdings nicht gering[1] und nahm nach Fertsch[2] in den letzten Vorkriegsjahren zu.

---

1) v.d.Borght, Handel u. Handelspolitik, Leipzig 1923 S.140
2) Fertsch a.a.O. sagt dort weiter, daß der Großhändler 2-3 Monate Ziel gewährte. Er beziffert durch ein Beispiel die Aussenstände einer Großhandelsfirma für die Jahre 1907-14 auf ein Viertel bis ein Sechstel ihres Umsatzes.

Der Ausbruch des Krieges brachte in dieses Warenkreditverhältnis zwischen Grosshändler und Kleinhändler eine plötzliche Aenderung. Der Großhändler sperrte sofort jeden Warenkredit und verlangte nunmehr vom Kleinhändler Barzahlung, was für ihn eine wirtschaftliche Geldkrisis auslösen mußte.[1]

Die Zahlungsmethode im Einkauf ist also fähig die Kapitalkraft des Kleinhändlers und damit die Nachfrage auf dem Geldmarkt entscheidend zu beeinflussen. Es sei deshalb auf ihre Entwicklung in der Inflationszeit eingegangen. Es können dabei 3 Perioden verschiedener Zahlungsmethoden unterschieden werden.

Der Glaube an eine Übergangswirtschaft in der ~~nächsten~~ ersten Nachkriegszeit, das Bedürfnis nach möglichst großem Warenumschlag läßt den Grosshandel zu seiner alten Methode Kredite zu gewähren, zurückkehren und es wird wieder allgemein üblich die Ware 2 - 4 Wochen nach Empfang zu bezahlen. Da aber eine Warenpreissteigerung im grösseren Umfang Mitte 1919 bis Anfang 1920 einsetzte, ist die Kreditgewährung für den Großhändler nachteilig und schon im Februar 1920 fasst der zuständige Ausschuss im Reichsverband ~~im Reichsverband~~ des deutschen Nahrungsmittelgroßhandels.[2] Den Beschluss, dass seine Mitglieder dem Kleinhandel gegenüber grundsätzlich an der Barzahlung festhalten sollten. "Soweit kurzfristige Kredite überhaupt als zulässig erachtet werden, wird den Ortsgruppen empfohlen ..... die Ordnung dieser Kredite für ihre Mitglieder einheitlich festzusetzen"[3]. Dieser Satz, wie auch die Tatsache, daß der Verband Ende Oktober 1920 schreibt, dass die Ortsgruppen wiederholt auf diesen Passus hinzuweisen seien, bestätigt die verhältnismässig günstige Lage für den Kleinhandel hinsichtlich der Kapitalbeschaffung durch Warenkredit in dieser Zeit.

---

1) Stenogr. Berichte des Reichst.Bd.306, S.333, wo Dr.Böttger von Gegenmaßnahmen zum Schutze des Kleinhandels gegenüber seinen Lieferanten insbesondere den Kartellen, die jeglichen Kredit sperrten, spricht.
2) Dieser ist maßgebender Fachverband des Nahrungsmittelgroßhandels und wird deshalb auch des öfteren hier herangezogen.
3) Deutscher Nahrungsmittelgroßhandel vom 31.10.20.

Seine Nachfrage auf dem Kapitalsmarkt ist daher gering. Wenn auch für den wirtschaftlichen Erfolg diese günstige Lage durch die Absatzkrise stark beeinträchtigt wurde, so ist doch von einer Erschwerung seiner Lageaus Kapitalmangel nicht zu sprechen. Durch die nachträgliche Bezahlung seiner Waren im Einkauf in Papiermark ist er sogar vor der Geldentwertung im gewissen Maße geschützt. Auch das Jahr 1921 ist der Kaufkraft seines Geldkapitals günstig. Im Jahresbericht des Berliner Beamtenwirtschaftsverein für das Geschäftsjahr 1921/22 heißt es für den grösseren Teil des Jahres 1921, dass "Treu und Glauben wieder im Geschöftsleben eintraten, Abschlüsse zu festen Preisen getätigt und gehalten wurden."[1)]

Der Beamtenwirtschaftsverein ist eine Verbraucher-Organisation, ein Gegensatz zum Reichsverband des Nahrungsmittelgroßhandels, für ersteren ist die Lage also günstig.

Jedoch schon durch die Markverschlechterung in den letzten Monaten des Jahres 1921 ist diese Entwicklung wieder abgebrochen und die Unruhe der Preisgestaltung wirkt sich in der Zahlungspolitik des Großhandels, in seinem Verlangen nach Barzahlung aus. Das Jahr 1922 ist charakterisiert durch den zunehmenden Kampf zwischen Lieferanten und Abnehmer um Preise und Lieferzeiten. Der Lieferent hat die Vormachtstellung, er kann monatliche Verzugszinsen fordern und teilweise sogar die Vorausbezahlung der Ware erreichen. Für die Kaufkraft seines Geldkapitals auf den Warenumschlag bedeutet dies für den Kleinhändler, dass er im Gegensatz zu der ersten Periode - insbesondere soferr er dort mit Jnanspruchnahme des Warenkredites kaufte - jetzt das Preissteigerungsrisiko in jedem Fall übernimmt, sowohl die Preissteigerung der Ware zu ihrem Goldpreis, als auch diejenige, die nur in der Geldentwertung

---

1) Der Berliner Beamtenwirtschaftsverein ist ein Konsumverein mit ca. 60 Verkaufsstellen. Sein Organ ist die Wirtschaftsgenossenschaft, die den Jahresbericht abdruckte. Jhrg.19, Heft 27 S.2.

begründet ist. Für die Auslandsware ist Belastung und Risiko besonders gross, da bis zur Gegenmaßnahme in der Devisenordnung vom Oktober 1922 [1] der Lieferant vielfach Bezahlung in ausländischer Währung forderte.

Die 3. Periode ist dadurch gekennzeichnet, dass die Ortsgruppe Berlin vom Ortsverband des deutschen Nahrungsmittel-Großhandels als Grundsatz aufstellt: Vorkasse bei Auftragserteilung. Aus der Aufstellung der Zahlungsbedingungen durch den Verband im Oktober 1923 wird auch die Art der Zahlung eingehend festgelegt:

1. Die Goldmarkrechnung, die schon allgemein seit Juli üblich war.
2. Die Unterscheidung zwischen einer vorläufigen und endgültigen Abrechnung. Der Kleinhandel trägt dadurch das Risiko der Geldentwertung bis das Geld in die Hände des Lieferanten gelangt ist.[2] Besonders bei Auslandswaren, die nur langsam infolge der geringen Zuteilung der Devisen bezahlt werden konnten, hatte der Kleinhandel Verluste an der Kaufkraft seines Geldes. Hinzu kommt der Einfluß der unterschiedlichen Berechnungsweise zwischen dem Großhandel und dem Kleinhandel einerseits, und dem Kleinhandel und dem Publikum andererseits. Der Großhandel rechnet mit dem Dollarkurs des gleichen Tages, der Kleinhändler mit dem des Vortages, was für die letzte Zeit, wo der Dollar von Stunde zu Stunde sprang, sich bemerkbar machen mußte. (Vgl. S. 73) In dieser dritten Periode ist der Kleinhändler zum Kreditgeber des Grosshändlers geworden.

---

1) Verordnung gegen die Spekulation in ausländischen Zahlungsmitteln vom 12. Okt. 22, Reichsges.Bl. I S.795.
2) Erschwerend tritt hinzu der langsame Überweisungsverkehr bei den Banken, sodass viele Firmen ihre Angestellten mit dem baren Geld an auswärtige Plätze reisen lassen, um die Geldentwertung zu verkleinern. Am gleichen Ort wird versucht, die Einnahme des Morgens bereits am Nachmittag wieder in Waren umzusetzen.

Die Rückwirkung auf den allgemeinen Geldmarkt ist daher seit dem Jahre 1920 das Entstehen einer neuen Nachfrage nach Kapital, die in normalen Zeiten durch den Warenkredit des Großhändlers leicht befriedigt wurde und für den allgemeinen Geldmarkt nicht in Erscheinung trat.

B. Das Angebot auf dem Kapitalmarkt.

Wollte also der Kleinhändler einen Rückgang seines Geschäftes möglichst vermeiden, wollte er die erhöhten Wiederbeschaffungspreise, die Sperrung des Kredites beim Großhändler ausgleichen, so mußte er den allgemeinen Kapitalmarkt in Anspruch nehmen. Für das typische Mittelstandsgeschäft war dieser Weg nicht unmittelbar möglich, weil auch schon in der Vorkriegszeit die Großbanken wegen der schwer zu gewinnenden Übersicht über die Geschäftslage des Einzelnen ihm ungern Personalkredit gaben.[1]

Die Ausschaltung aus dem Kundenkreis der Großbank hatte den Mittelstand, soweit er von dem Kredit des Lieferanten loskommen wollte, immer wieder zu Versuchen geführt, sich seinen eignenen Geldmarkt zu schaffen. Vorschläge und Beratungen über die Errichtung kaufmännischer Banken tauchen fortlaufend in den Fachblättern auf. Ihre Verwirklichung geschah zuerst in Verbindung mit einem Zusammenschluss zu gemeinsamen Einkauf, und zwar vornehmlich durch den Edeka-Verband deutscher kaufmännischer Genossenschaften.

---

1) Der Kleinhändler ist nach dem H.G.B. § 4 zur Buchführung nicht gesetzlich verpflichtet - "Die Anforderungen des Mittelstandes bedürfen zu ihrer Befriedigung einer weitverzweigten Kleinarbeit, die für die Grossbanken zu wenig gewinnbringend ist". Deutsche Handels-Rundschau 17. Jahrg. Seite 930, im ähnlichen Sinn Lübbering a.a.O. S. 88.

Wohl wurde nunmehr in der Jnflationszeit die Edeka-Bank[1] als Geldbeschaffungs-Jnstitut ausgebaut und tatkräftig durch die preußische Zentralgenossenschaftskasse unterstützt,[2] sie konnte jedoch allen Kreditangeforderungen nicht gerecht werden. Schon im Geschäftsbericht für das Jahr 1921/22 des Verbandes heißt es, dass äußerste Vorsicht bei der Kreditgewährung walten müsse, und im Geschäftsjahr 1922 "war die Kreditgewährung nicht immer möglich, da in vielen Fällen die Bilanzen und die Nachweisungen über Geschäftsanteile und Haftsummen keine ausreichende Kreditwürdigkeit gaben".[3] Jm Geschäftsjahr 1923 standen als Kredite "eng begrenzte" Summen zur Verfügung.[4]

Der Kreis der Kreditnehmer dieser Art war gebunden an die Mitglieder der Einkaufsgenossenschaft. Da der Kredit nicht persönlich, sondern an die Genossenschaft gegeben wird. Eine Kreditselbsthilfe durch eine genossenschaftliche Bank ohne die Verbindung mit einer gemeinsamen Einkaufsorganisation ist in der Vorkriegszeit schon durch die Schwierigkeiten die bescheidene Stammeinlage durch die Kleinhändler aufzubringen, gehemmt worden, in der Jnflationszeit stieg dies Hindernis noch dadurch, dass durch die Geldentwertung Nachzahlungen noch geleistet werden mußten. Auch dadurch, daß die Einkaufsgenossenschaften jedes verfügbare Geld ihrer Mitglieder zur Aufrechterhaltung ihres Großeinkaufs heranzuziehen versuchten - und die Zahl der Einkaufsgenossenschaften und ihrer Mitglieder wuchs -, war die Lebensmöglichkeit der reinen Genossenschaftsbank geschwächt.[5]

---

1) Die Ursache der Gründung der Edeka-Bank war die Kreditsperrung des Großhändlers während des Krieges. Deutsche Handelsrundschau 15. Jahrg. S.458.
2) Deutsche Handelsrundschau 16. Jahrg. S. 548.
3) Deutsche Handelsrundschau 16. Jahrg. S. 548.
4) 17. Jahrg. S. 859.
5) Diese und die folgenden Ausführungen durch die Bochumer Handels- und Gewerbebank.

Von grösseren Versuchen, der Jnflation auf diesem Wege zu begegnen, ist deshalb nicht zu berichten. Als vorbildlich für eine allgemeine Mittelstandsbank wird in der Literatur mehrfach [1] die Bochumer Handel- und Gewerbebank genannt, weil sie dem Kleinhändler die Großbank ersetzt. Sie ist vom Jnnungsausschuss mit den kaufmännischen Organisationen zusammen gegründet, der Kleinhandel ist mit ca. 25% beteiligt. Bei ihr kann jeder Kleinhändler Mitglied werden, wie auch der Fachverband als solcher.

Der letzte Weg zur Kreditbeschaffung ist der öffentliche Kredit. Durch die hohe Bedeutung des Lebensmittelhandels für die Bevölkerung ist er ihm, wie auch anderen gleich wichtigen Wirtschaftsgruppen auch in der Jnflationszeit gewährt worden, teils indirekt durch die Unterstützung der preussischen Zentralgenossenschaftskasse, teils direkt durch die Kommunalbanken.

Zusammenfassend ist jedoch zu sagen, dass der Ausfall des Großhändler-Waren-Kredites durch diese Hilfsmaßnahmen, die zum Teil auch schon in der Vorkriegszeit benutzt wurden, nicht gedeckt werden konnte, und die verminderte Kapitalkraft des Kleinhandels durch Jnanspruchnahme des Kredites sehr wenig gestärkt wurde.

C. Der Zins.

Die Schwierigkeiten des Kleinhandels wurden dadurch verstärkt, daß der Kredit vor allem in der zweiten Hauptphase der Jnflation sehr teuer war.

Der Großbetrieb, der auch schon vor dem Kriege - soweit er nicht ausschliesslich mit eigenem Kapital arbeitete - die Kundschaft bei den Großbanken erwerben konnte, unterlag der allgemeinen Veränderung auf dem Geldmarkt. Es sei deshalb ei-

---

1) Libbering a.a.O. S.92 u. Wernicke a.a.O. S.379.

niges über den Zinssatz der Großbanken eingefügt.

Die Ursachen der hohen Zinskosten im Jahre 1922 ist durch die Unharmonie zwischen Angebot und Nachfrage bedingt.[1] Selbst die Reichsbank, die bisher künstlich ihren Diskontsatz ab 1915 auf 5% erhalten hatte, steigerte ihn von 6% im Juli 1922 auf 10% am 13. November. Bei den Großbanken war der Satz des Kontokorrentkredites bereits Anfang 1922 10%, jetzt geschah die weitere Erhöhung auf verschleiertem Wege. Es wurden die Provisionssätze beständig erhöht, es wurden neue Kosten erfunden, z.B. die Kreditbereitstellungsprovision, eine besondere Umsatzprovision, schliesslich Zinsberechnung, statt auf das Jahr auf das Quartal, den Monat, sodaß im letzten Vierteljahr 1922 50% und mehr Jahreszinsen im Kontokorrentkredit zu rechnen waren. Eine Erleichterung brachten allein die Handelswechsel, die die Reichsbank in zunehmender Höhe bis zum Jahre 1922 bereitwillig diskontierte. (Im Dezember 1922 hatte sie deshalb auch eine 100 fache Steigerung ihres Bestandes an Handelswechseln gegenüber dem Monat Mai zu verzeichnen). Aber das Jahr 1923 brachte auch hier eine Abkehr von der Waren-Wechselpolitik und eine scharfe Kreditprüfung.

Die Inanspruchnahme des Bankkredites ist also sehr teuer und verlangt einen sofortigen Umsatz der Ware. Aus einem Berliner Filialbetrieb ist aus dieser Zeit zu berichten, daß eine Ware, die nicht innerhalb 4 - 5 Tagen verkauft war, später allein durch die auf ihr liegenden Zinsen schon mit Verlust verkauft wurde.

---

1) Vgl. für das Folgende: W.Prion, Deutsche Kreditpolitik 1919/20 Schmollers Jahrbuch Jahrg. 47, 1924.- Von Juli 1922 an setzt bei den Banken ein Rückgang ihrer Depositengelder ein. Das Publikum bringt sein erspartes Geld nicht mehr zur Bank, sondern legt es in Sachwerten an. Auf Seiten des Kreditgebers werden daher erhöhte Anforderungen gestellt, besonders machen die Kunden der Bank vom Kontokorrent-Kredit ausserordentlich hohen Gebrauch. Die Folge ist eine Zurückhaltung der Banken und auch die Ablehnung zu weitgehender Kredite.

Die Bank berechnete schon für die Inanspruchnahme des Kontokorrentkredites tägliche Entwertungszinsen, während der Ladenpreis noch unverändert bleiben mußte.

Für das Mittelstandsgeschäft war der Kredit über den Weg der Einkaufsgenossenschaft billiger, da die Einkaufsgenossenschaft von ihren Mitgliedern nicht die rigorosen Zinsbedingungen forderte wie die Großbank von ihrem Kunden. Faßt man den Verband der kaufmännischen Genossenschaften, Edeka, ins Auge, so war er zu solchen günstigeren Bedingungen an die einzelnen Genossenschaften befähigt, weil er selbst für die Zentraleinkaufsstelle von der preußischen Zentral-Genossenschaftskasse Kredite erhielt, die er seinerseits in entwertetem Gelde nach dort zurückzahlte. Es wurde aber bereits oben ausgeführt (S.59), daß dieser billige Kredit nur in engem Rahmen gegeben wurde.

Desgleichen war der Kredit, der durch die öffentliche Körperschaft gegeben wurde, billiger. Aber schon dort, wo der Kredit nicht in Verbindung mit dem Warenbezug stand, war auch die Genossenschaft nicht mehr in der Lage billiger als die Großbank zu arbeiten, so war z-B. die Boohumer Handels- und Gewerbebank "gezwungen, den Zinsfuß der Großbanken zu nehmen. Ein Unterschied konnte wegen der großen Geschäftsunkosten nicht gemacht werden."

Zusammenfassung.

Zusammenfassend ergibt der Kapitalmarkt für die wirtschaftliche Lage des Lebensmittelkleinhändlers Folgendes:
1. Der Kapitalmarkt muß von ihm in erhöhtem Maße durch Sperrung des Warenkredites beim Großhändler in Anspruch genommen werden. Desgleichen durch die erhöhten Wiederbeschaffungspreise seiner Waren.

2. Das Angebot ist demgegenüber nicht vermehrt, sondern durch die Jnflation sehr verringert und verteuert.

Stellt man jetzt, um das vollständige Bild der wirtschaftlichen Lage des Kleinhandels in der Jnflation zu erhalten, die gefundenen Erscheinungen auf den einzelnen Märkten noch einmal einander gegenüber, so ergibt sich:

I. auf dem Einkaufsmarkt

a. eine verringerte Warenmenge

b. eine unsichere Preisbewegung.

II. Auf dem Absatzmarkt

a. eine ungleiche Nachfrage

b. ein unzulänglicher Preis.

III. Auf dem Kapitalmarkt

a. ein erhöhter Kapitalbedarf

b. ein verringertes und verteuertes Kapitalangebot.

Die genannten Symptome werden jedoch teils erst in der zweiten Jnflationsphase wirksam, deshalb ist für die erste Phase der Jnflation das Ergebnis, dass wohl der Geschäftsumfang gegenüber der Vorkriegszeit an Waren verkleinert, und die Konkurrenz im Absatz durch den Aufschwung der Konsumvereine aller Art verstärkt ist. Aber der Geschäftsgang selbst ist, von kleineren Störungen abgesehen, und der Erfolg des Geschäftes nicht sehr verändert.

Jn der zweiten Phase der Jnflation ab Juli 1922 mindern sich Warenumsatzmenge und Kaufkraft des Publikums paralell miteinander. Der Rückgang des Umsatzes geschieht vor allem bei den Genußmitteln und Delikatessen, bei dem der Kleinhändler prozentual den höchsten Verdienst hat. Das Mißverhältnis zwischen Einkaufs- und Absatzpreisen ist durch die Jnanspruchnahme des Kapitalmarktes nicht auszugleichen. Der Geschäftsablauf steht völlig unter dem Einfluß der Spe-

kulation. Auf dem Absatzmarkt kauft das Publikum nicht die Ware nach dem täglichen Bedarf, sondern nach dem Dollarstand. Auf dem Einkaufsmarkt ist das Risiko, und zwar einer durch die Geldentwertung ins Unendliche gesteigerten Spekulation, nicht mehr durch den Großhändler für den Kleinhändler abgeschwächt, sondern trifft ihn voll und ganz. Der Großhändler ist sogar sein Gegenkontrahent.

Die Waffen des Kleinhändlers gegen die ihm entgegengesetzten Interessen von Publikum und Großhandel sind unzulänglich. Die Folge ist eine ständig zunehmende Verringerung seines Vermögens, s.h. seines Warenbestandes. Bei Abschluß der Inflation im Herbst 1923 sind die Läden des Lebensmittelkleinhändlers fast so leer, wie in der Kriegszeit.

II. Hauptteil.

Die tieferen Gründe der Mißverhältnisse zwischen Einkaufs- und Absatzpreisen in der Jnflationszeit.

Der kausale Zusammenhang zwischen der veränderten wirtschaftlichen Lage des Lebensmittelkleinhandels und der Jnflation war bei der Untersuchung über die Tatsachen und Veränderungen im Geschäftsablaug auch bisher nicht ausgeschaltet worden.

Die Unterscheidung der jetzt folgenden Untersuchung zu der bisherigen Betrachtungsweise liegt aber darin, daß die Tatsache des Mißverhältnisses zwischen Einkaufs- und Absatzpreisen, die die wesentliche Ursache aller genannten Erscheinungen war, jetzt nicht mehr als gegeben vorausgesetzt werden soll, sondern in ihrer Bedingtheit erklärt werden muß. Es ist dabei allerdings die Frage, ob diese Bedingtheiten an sich notwendig waren - das ist ein geldtheoretisches und politisches Problem - nicht zu untersuchen, sondern allein ihr direkter Einfluß auf die Gestaltung des Preises.

Das Bindeglied zwischen Einkaufs- und Absatzpreisen im natürlichen Geschäftsablauf ist die Kalkulation; diese wird dadurch zur Grundlage für die Kapitalkraft und den Wohlstand des Handels überhaupt. Deshalb ging auch von ihr die Veränderung der wirtschaftlichen Lage des Lebensmittelkleinhandels in der Jnflationszeit aus.

A. Die ungenügende Berücksichtigung der Geldentwertung durch die gesetzlich geregelte Kalkulationsmethode.

Kalkulieren heißt die Errechnung der Summe, die dem Einkaufspreis einer Ware zugeschlagen werden muß, um alle

Kosten zu decken, die sich durch Heranbringung an den letzten Konsumenten ergeben und um dem Unternehmer einen hinreichenden Gewinn zu sichern. Der Letztere muß zum mindesten den Lebensunterhalt für ihn sichern. Praktisch geschah diese Aufrechnung im Lebensmittelkleinhandel nicht für die einzelne Ware im einzelnen, sondern es hatte sich erfahrungsgemäß herausgestellt, daß die Waren untereinander einen verschieden hohen Anteil an diesen Kosten vertragen und so wurden Luxuswaren - hier Genußmittel und Delikatessen - höher belastet, als allgemeine Verbrauchswaren wie Zucker und Schmalz.[1] Die Angaben über den durchschnittlichen Aufschlag des Lebensmittelkleinhändlers sind in der Wissenschaft schwankend. Bei der Untersuchung des Vereins für Sozialpolitik im Jahre 1887 [2] "Über den Einfluß des distributiven Gewerbes auf die Preise" sprache Professor C o n r a d von einem Durchschnittsaufschlag von 20%, Julius H i r s c h [3] setzt in seiner viel späteren Untersuchung (1913) 20 - 25% des Einkaufspreises, während in der Zeitschrift des Reichsstatistischen Amtes "Wirtschaft und Statistik" [4] gesagt wird, daß die Lebensmittelpreise im Berliner Kleinhandel im Jahre 1913 ca. 37% über den Wiedereinkaufspreisen gelegen hätten. Eine derartige Rechnung mit prozentualem Aufschlag auf den Einkaufspreis machte jedoch der Kleinhändler vor dem Kriege nicht auf, für ihn war der Preis seines Nachbarn maßgebend und das Spiel der freien Konkurrenz sorgte dafür, dass auch auf diesem Wege die Kalkulation eine für die Allgemeinheit tragbare wurde.

Als <u>im Kriege</u> durch den Warenmangel ein Übergewicht des Kleinhändlers über die Konsumenten sich herausgebildet

---

1) Julius Hirsch; die Filialbetriebe im Detailhandel, Bonn 1913, Seite 92.
2) Bd. 38, Seite 113 ff.
3) a.a.O. S.135
4) Jg. 1923, S. 504.

hatte, machte es eine staatliche Preisbildung notwendig, die durch eine systematische Regelung der Kalkulation geschah. Die Kalkulation wurde in einzelnen Punkten vorgeschrieben und fand schliesslich ihren gesetzlichen Niederschlag in der Preistreibereiverordnung vom 8.5.1918 (Reichsgesetzblatt S. 395). Jn der Begründung wird dieser sogenannte "Gestehungspreis" aus folgenden einzelnen Faktoren zusammengesetzt:

1) Der Einkaufspreis
2) die speziellen Unkosten
3) die allgemeinen Unkosten
4) die Verzinsung
5) Die Risikoprämie
6) der Unternehmerlohn.

Die Wirtschaft selbst hat gegen diesen Eingriff in ihre bisher freie Kalkulationsmethode von Anfang an eine ablehnende Stellung eingenommen, zumal bei wieder geöffneten Grenzen wollte der Handel eine freie Preisbildung haben. Grundsätzlich war durch die Regierung zur Rückkehr zum freien Preis bereit, soweit die ihr unerläßlich erscheinende Vorbedingung - die Wiederherstellung einer ordnungsmässigen Marktlage - anerkannt werden konnte. "Jhr Kennzeichen besteht darin, dass zahlreiche Angebote in annähernd gleicher Preishöhe (marktgängige Angebote) vorliegen, woraus das Bestehen einer preisausgleichenden Konkurrenz, und das Fehlen einer absoluten Überlegenheit des Käufers über den Verkäufer zu folgern ist".[1] Die Anerkenntnis dieser normalen Marktlage wurde in der folgenden Zeit von den jeweiligen wirtschaftlichen Verhältnissen abhängig gemacht und von Fall zu Fall anerkannt oder aberkannt, wobei sie auf den verschiedenen Märkten zu gleicher Zeit sich verschieden gestalten konnte. Jm Krieg hatte es nur die sogenannte Notmarktlage gegeben, deshalb, weil "durch Warenknappheit ein wirksamer und gerechter Ausgleich zwischen Angebot und Nachfrage[2] unzwei-

1) Preuß.Justizministerialblatt Jahrg. 1923 S. 11
2) Reichsgerichtentscheidung Bd.51, S.209, 201, 344 zitiert nach Mitteilungen für Preisprüfungsstellen 1916, S. 196, 1917, S. 26

felhaft nicht mehr stattfinden konnte".[1] Die Begründung der Regierung für ein Fortbestehen oder ein Wiedereinsetzen der Notmarktlage in der Nachkriegszeit war gefolgert aus der unterschiedlichen Versorgung des Marktes mit Waren, sobald er politisch oder valutarisch beeinflußt wurde. Sie nahm eine Notmarktlage auch weiterhin an, wenn unter anderem "erhebliche Schwierigkeiten, Waren an den Markt zu bringen",[2] vorlagen. Deshalb war in ruhigeren Zeiten bei besserer Marktversorgung ein weiterer Spielraum für die Anerkennung der ordnungsmässigen Marktlage und mit ihr für die freie Preisbildung gelassen, während in kritischen Zeiten die Preisberechnung nach den Gestehungskosten einen grösseren Raum einnahm.

Der Kampf um den Markt- oder Gestehungspreis ist deshalb so heftig, weil der Marktpreis dem Gestehungspreis um eine Zeitspanne voraus ist; er ist ein täglicher Preis, Angebot und Nachfrage bilden ihn täglich neu, bei freier Konkurrenz, und das ist es auch, was der Handel erreichen will. Er will die Anpassung des Preises an die augenblickliche Marktlage.

---

1) Der stete Wechsel zwischen dem Bestehen einer ordnungsgemäßen Marktlage und einer Notmarktlage geht aus folgendem hervor: Ende 1920 heißt es in den Mittlg. für Preisprst. S.481 es sei mit fortschreitender Aufnahme unseres Handelsverkehrs mit dem Ausland nunmehr sorgfältig zu prpfen, ob sich im Einzelfall eine normale Marktlage wieder gebildet habe, im Juni 1921 wird sie insbesondere für börsengängige Waren bejaht, (Mittlg.f.Preisprst.1921, S.47) Ende November 1921 (Markverschlechterung) als zur Zeit nicht vorhanden bezeichnet. (Mittl.f.Preisprst. S.176) Dr.E.Stern, Referent im Reichswirtschaftsministerium erkennt sie für Ende Januar 1922 wieder an (Vergl.Reichsarbeitsblatt 1922, Nr.2 nichtamtl.Teil S.50). Jm Juli 1922 sagt der Reichsjustizminister in seiner Rede zum Preistreibereistrafrecht (Stenogr.Bericht des Reichstages 1922 S. 8561 ff.) das Reichsgericht erkenne an, daß in erster Linie die normale Marktlage maßgebend sei. Die Notmarktlage ist dann fpr die meisten Waren wieder durch den Ruhreinbruch geschaffen. (Der Reichswirtschaftsminister in den Mittlg. für Preisprst. Heft 2) Jm ministeriellen Erlaß vom 3.u.2614 1923 Mittlg.f.Preisprst. S.33) wird wieder die ordnungsgemäße Marktlage bejaht.

2) § 3 der Preistreibereiverordnung vom 13. Juli 1923 Reichsgesetzblatt S. 701.

Der Gestehungspreis ist dagegen ein hinkender Preis. Er drückt den Preisstand der Ware für den Tag, an dem sie einkalkuliert wurde aus, und hat keine Elastizität für eine Preissteigerung während ihrer Umschlagszeit, d.h. bis zu ihrem tatsächlichen Verkauf. Jn ihm kann sich also die Geldentwertung der Zwischenzeit nicht ausdrücken. Es ist nun aber zu betonen und trifftvden Kern aller/ Streitfragen über den Wiederbeschaffungspreis, dass die gesetzlich aufgestellte Kalkulationsmethode durch ihren Punkt 5 - die in Rechnung Stellung einer Risikoprämie - an sich auch einem schwankendem Geldwert gewachsen ist. Die Schwierigkeit liegt aber nur darin, dass niemald die Grösse dieser Schwankung voraussehen könnte und dadurch die Geldentwertung nicht exakt ausdrückbar war.

Für die erste Phase der Jnflation war die gesetzliche Kalkulationsmethode vor allem dadurch unzulänglich, weil die zuständigen Behörden - die Preisprüfungsstellen und Gerichte - eine Geldentwertung pberhaupt nicht anerkennen wollten. Die Begründung zur Preistreibereiverordnung vom 8.5.1918 beschränkte die Anwendung der Risikoprämie auf das Einfuhr- und Ausfuhrgeschäft und sagte: "Hier dient sie zum Ausgleich von Valutaschwankungen und sonstigen Gefahren, die mit solchen Geschäften während des Krieges und in der Übergangswirtschaft regelmässig verbunden sind. "Erst in der Reichsgerichtsentscheidung vom 15. 3. 1920 (I.D.872/19) wird die Geldentwertung für die Jnlandsware zum ersten Mal als im "gewissen Umfang berechtigt" anerkennt. Der Dollarkurs ist aber bereits 100. Des Näheren braucht hier nicht auf die erste Phase eingegangen werden, weil die langsam fortschreitende Entwertung für den Lebendmittelkleinhandel mit seinen schnellen Umschlagszeiten nur/in kleinerem Maße verlustbringend gewesen ist.

In der zweiten Inflationsphase wird die Einrechnung einer Risikoprämie auf alle Waren für doe Geldentwertung zugebilligt. Jetzt aber ist ihre Unzulänglichkeit durch das sehr schnelle Absinken der Mark hervorgerufen, insbesondere während der genannten Zwischenzeit zwischen dem Einkalkulieren der Ware und ihrem Verkauf. Eine Preisänderung der bereits zum Verkauf gestellten Ware war durch die Gesetzgebung bis zur Herbstkatastrophe 1923 unmöglich gemacht. Durch die Preisschilderverordnung, durch die jede Ware des "täglichen Bedarfes" - also alle Lebensmittel - einzeln mit einem Verkaufspreis versehen werden mußte, war dem Publikum eine scharfe Preiskontrolle leicht gemacht und es hat sie ausgiebig geübt. Es mußtem dem Kleinhandel durch den Ausverkauf der Waren zum gleichen Preise erhebliche Verluste entstehen.

Aber auch die erste Kalkulation in ihrer Berücksichtigung war, wie der damalige Justizminister Radbruch im Reichstage ausführte, "eine Quadratur des Zirkels".[1] Der Begriff des übermässigen Preises sei ein nationalökonomischer Begriff (fließende Ränder, elastisch, für den Einzalfall anpaßbar). Er solle durch die Gesetzgebung in einen juristischen gepreßt werden (scharfrandig, unzweideutig, allgemein). Begründet war diese Unmöglichkeit in der Unmöglichkeit einen Maßstab der wahren jeweiligen Geldentwertung und einen für ihre zukünftige Entwicklung aufzustellen. Der Handel forderte als Maßstab den Wiedereinkaufspreis der Ware, den oft genannten Wiederbeschaffungspreis, der aber letzten Endes nichts anderes war als der Marktpreis. Diesen konnte die Rechtsprechung nicht billigen, einmal wegen seiner spekulativen Überhöhung zur Zeit der Notmarktlage - um diese handelt es sich ja allgemein -, zum zweiten, weil durch diese

---

1) Stenographische Berichte des Reichstages 1920 S. 8561.

Preisbildung der Handel von der allgemeinen Verarmung des Volkes ausgenommen wäre.[1] Den seit Juli 1922 unhaltbar gewordenen Zuständen in der Kalkulation[2] versuchte die ganze spätere Zeit grundlegende Reichsgerichtsentscheidung vom 19.12.22 (I.D. 771/22 VIII. 1215)[3] über die Frage des angemessenen Preises im Sinne der Preistreibereiverordnung Einhalt zu tun. Als annähernden Maßstab für die Veränderung der Kaufkraft des Geldes gab sie die Teuerungszahlen der durchschnittlichen Lebenshaltungskosten des Reichsstatistischen Amtes an. Da sie aber zugleich sagte 1. "Inwieweit daneben auch andere Umstände ..... als Maßstab für die Geldentwertung dienen können, ist Frage der Sachverständigenschätzung". 2. "Die nach Berechnung des Verkaufspreises möglicherweise eintretende weitere Veränderung des Geldweites aber kann bei der Bemessung der Risikoprämie berücksichtigt werden" schuf sie eine einheitliche Grundlage für die Anfangskalkulation und machte insbesondere der Praxis der unteren Gerichte, die vielfach in der Anerkennung der Geldentwertung noch immer sehr engherzig urteilten, ein Ende. Eine sichere, angriffsfreie Berechnungsmethode aber hatte sie durch die beiden genannten Zusätze wieder zunichte gemacht und ihre Unmöglichkeit damit bewiesen.

Für die Praxis war überhaupt die Preisberechnung nach dem gesetzlich aufgestellten Schema unausführbar. Der Kaufmann konnte nur Stichproben nach diesem Schema machen und auf ihrer Grundlage allgemeine Preisberechnungen durchführen. Selbst Reichsgerichtsrat Z e i l e r[4] erkannte die-

---

1) Vgl. die weiteren Ausführungen in der allg.Verfügung des preuss.Justizministers vom 3.1.23 über Preistreibereistrafsachen, Justizministerialbl. 1923, S.16.
2) Der Zustand, daß bald die Großhandelsindexziffer, die wegen ihrer schnellen Anpassung an die Weltmarktpreise ungeeignet erscheinen bald die Goldankaufspreise d.Reichsbank, bald die Teurungsziffer der Löhne und Gehälter als Maßstäbe der Geldnetwertung dienen, wird im Interesse der Einheitlichkeit und Sicherheit der Kalk.Methoden tunlichst abzustellen sein. Preuss.Justiz-Min.Blatt 1923, S.13.
3) Abgedruckt im Pr.Jus.Mi.Bl. 1923, S.16.

se Notwendigkeit an, er nannte eine solche Ausführung der Gestehungskostenberechnung "nicht ungefährlich aber notwendig". Dieser Ausspruch beleuchtet hinreichend die Ohnmacht des Handels, eine richtige Geldentwertung einzukalkulieren.

Der Zusammenbruch der Kalkulationsmethode nach dem Gestehungspreis brachte die katastrophale Entwicklung der Inflation im Sommer und Herbst 1923. Die Indexziffer, trotzdem sie jetzt wöchentlich errechnet und veröffentlicht wurde, war als Maßstab unmöglich geworden. Die Preisänderungen mußten mit der Inflation von Tag zu Tag geschehen. Ein wichtiges Hilfsmittel, um den "richtigen Preis" zu ermitteln, wurden z.B. in Berlin die täglichen Notierungen der Großhandelspreise für Lebensmittel, die der Landesverband für Berlin und Brandenburg vom Reichsverband des Deutschen Nahrungsmittel-Großhandel an der Börse vornahm. Schon im August 1922 liefen Unterhandlungen mit der Berliner Preisprüfungsstelle für die so festgestellten Preise [1] von vornherein keinen Wucher anzunehmen. Jetzt hatten diese Bemühungen vollen Erfolg, da auch eine Mitwirkung der Preisprüfungsstelle bei der Preisfestsetzung der Großhandelspreise angenommen wurde. Durch den Erlaß des Preussischen Staatskommissars für Volksernährung vom 25.8.23 [2] wurde die tägliche Preisänderung für den Großhandel und den Kleinhandel sanktioniert. Inhaltlich war dieses Zugeständnis, sowohl die Abkehr von der Gestehungskostentheorie und gab die Möglichkeit, die Geldentwertung sofort im Preise zum Ausdruck zu bringen. Als Ende Oktober mit Schaffung des wertbeständigen Zahlungsmittels, zuerst in der Goldanleihe,

---

4) Zeiler, Preisgestaltung u.Strafrecht im Sonderheft des deutsch.Nahrungsmittelgroßhandels vom 15.12.22 S.12

1) Im Kleinhandel mit dem entsprechenden Kleinhandelsaufschlag, dessen Festsetzung gleichfalls durch die Preisprst. erfolgte.

2) Zitiert nach der deutsch.Handelsrundschau 17.Jahrg.S.844.

dann in der Rentenmark die Preisberechnung nach Goldmark zulässig wurde, war dies nur noch eine nominelle Veränderung.

Die Lage des Großhandels und des Kleinhandels in der Jnflationszeit war durch die Kalkulationsmethode grundsätzlich die gleiche. Praktisch erwies sie sich für den Kleinhandel von einschneidender Bedeutung, dass er die letzte Stufe der Produktion darstellt. Jn seiner Absatzware sind die Kosten aller Produktionsprozesse - Erzeugung, Verarbeitung, Verteilung - enthalten. Nach den obigen Ausführungen ist nun aber die Geldentwertung auf jeder Stufe der Produktion - jeweils unzulänglich im Warenpreis zum Ausdruck gekommen. Die Spannung zwischen Geldwert und Warenwert mußte sich also, da immer wieder der Gestehungspreis der Vorproduktion zu Grunde gelegt wird, mit fortschreitendem Produktionspreis erhöhen und der Kleinhandelsindex stets hinter dem des Großhandels zurückbleiben. Auch als die Goldmarkrechnung schon eingeführt war, zeigte sich diese Stellung des Kleinhandels noch darin, dass er den Großhandelspreis des Vortages am Verkaufstag seiner Ware zugrunde legen mußte.[1] Das ergab praktisch noch erhebliche Verluste, da die Entwertung der Mark von Ende Oktober (1 Dollar = 65 Md.P.M.) bis zu ihrer endgültigen Stabilisierung am 20.November (1 Dollar = 4200 Milliard.P.M.) von Tag zu Tag noch ganz erheblich groß war.

Das Ergebnis seiner Kalkulationslage in der Jnflationszeit war deshalb für den Lebensmittelkleinhandel notwendigerweise negativ, es mußte zum"Substanzverlust"führen. Die Ursache lag vor allem darin, so führt Oskar Tietz [1] aus, dass dem Handel die Möglichkeit einen Konjunkturgewinn zu

---

1) Tietz a.a.O. S. 52

erzielen, genommen war und er dadurch keinen Ausgleich für Konjunkturrückschläge hatte. Wenn Reichsgerichtsrat Z e i l e r diese Möglichkeit dennoch in der "Einrechnung von Gefahrdeckungssätzen gegen früher oder später drohende Verluste aus Preisrückgängen" [1] sah, so ist demgegenüber anzuführen, daß der Gesamtüberblick über die Preisentwicklung unmöglich war und der Einsatz zu hoher Geldentwertung zur Verurteilung wegen Wuchers führte. [2] Dadurch setzte der Gestehungspreis der Preisentwicklung eine obere Grenze, ohne dass er ihr eine untere Grenze zu sichern vermochte. Beim Preisrückgang bildete sich sofort die ordnungsgemäße Marktlage, und der Händler war nicht allein aus Konkurrenzrücksichten, sondern auch weil jetzt der Marktpreis maßgebend war, gezwungen diesen einzuhalten, selbst wenn er unter seinem tatsächlichen Gestehungspreis lag. Deshalb waren die Verluste des Kleinhandels, die sich aus den jeweiligen Preisschwankungen ergaben, oft größer als diejenigen, die durch das Absinken der Mark im allgemeinen entstanden.

B. Die schwankende Preisbewegung der "allgemeinen Unkosten" und die dadurch bedingte Schwierigkeit einer exakten Kalkulation.

Es wurde bereits erwähnt, dass der vom Handel geforderte Wiederbeschaffungspreis ihm nicht zugebilligt wurde, weil sich

---

1) Zeiler a.a.O. S.7
2) "Insbesondere verursachten starke Dollarsprünge und momentane Preiserhöhungen regelmässig Anzeige wegen Wuchers, die bei der späteren Verhandlung vor dem Wuchergericht zu einer Verurteilung führte, weil erst die nachträgliche Beurteilung einen Gesamtüberblick über die seinerzeitige Lage gestattete, und der Dollarsprung von einer Markbesserung abgelöst war, sodaß eine Entwertung für die gesamte fragliche Periode garnicht in Frage kam, oder doch durch die Verteilung auf die ganze Periode gemildert wurde, was während der Entwicklung aber nicht vorauszusehen war". Der Kampf um die Grundpreise Butter u. Fettwarenverkehr, Jahrg.1924 Nr.24.

die sogenannten allgemeinen Unkostenfaktoren nicht parallel mit der Geldentwertung geändert hätten und änderten. [1] Daraus geht hervor, dass die Kalkulation in der Inflationszeit nicht nur unsicher war, weil der Einkaufspreis sich inzwischen verändert hatte, sondern weil auch im Geschäftsablauf selbst die allgemeinen Kosten unübersehbar geworden waren, sowohl in ihrer allgemeinen Bewegung als auch in der Bewegung der einzelnen Faktoren, die nicht parallel miteinander ging.

Es muß vorerst eine kurze Betrachtung über die Entwicklung der allgemeinen Unkosten eingeschoben werden - in gleicher Weise wie der übrige Geschäftsablauf des Kleinhandels im ersten Hauptteil bereits geschildert wurde -, um daraus ableiten zu können, weshalb die Kalkulation durch die Unkostenfaktoren unsicher und unzulänglich war.

Diese allgemeinen Unkostenfaktoren sind gewöhnlich in folgende Gruppen zusammengefaßt: Gehälter und Personalversicherung, Steuern, Miete, Handlungsunkosten, welche neben den sogenannten kleinen Ausgaben insbesondere Frachten und Porti enthalten. Eine Untersuchung über die Ausgaben für Reklame und Rabettgewährung ist nicht notwendig, da die ersteren prozentual in der Vorkriegszeit gering waren, die letzteren zumeist nur eine scheinbare Ausgabe darstellen und beide in der Inflationszeit so gut wie garnicht in Erscheinung traten.

Vergleichszahlen über die allgemeine Unkostenhöhe aufzustellen, ist ausserordentlich schwierig und auch unsicher. Sie sind überhaupt nur möglich für die fixen, feststehenden Unkosten und auch dort sind sie abgesehen von Steuern und Miete sehr individuell, da durch eine ökonomische Wirtschaftsführung Personal- und sonstige Ausgaben herabgedrückt

---

1) Siehe preuss.Justizministerial-Blatt S.11 ff 1923.

werden können. Auch sind sie in den verschiedenen Unternehmungsformen nicht gleich, wie im folgenden ausgeführt wird. Der Kleinbetrieb oder das typische Mittelstandsgeschäft ist durch den § 4 des Handelsgesetzbuches nicht an eine Buchführung gebunden und deshalb sind einwandfreie Zahlen über den prozentualen Anteil der Unkosten am Umsatz nicht zu erbringen. Die Untersuchung muß sich hier auf den Großbetrieb beschränken und aus ihm Rückschlüsse auf den Kleinbetrieb ziehen. Nicht bedenklich ist es, dass die folgende Statistik nicht auf einem Filialbetrieb, sondern auf einem Konsumverein aufgebaut ist. Hirsch stellt in seinem Buche "die Filialbetriebe im Detailhandel" [1] Filialbetriebe der Nahrungsmittelbranche dem Konsumverein gegenüber und schlägt nach seinen Untersuchungen die reinen Kosten für den Warenabsatz für den Filialbetrieb mit 12,09% des Umsatzes an, für den Konsumverein mit 7,15. Die Spanne zwischen beiden löst sich auf in einer Mehrbelastung des Filiakbetriebes für

Miete um rund 2%
Beleuchtung um rund ½ %
Gehälter und Löhne um rund 1%
Emballage um rund 1%.

Gerade diese Faktoren aber sind nun in der Nachkriegszeit eliminiert worden. Strahlende Ladenbeleuchtung, gutes Einpackpapier (Emballage) war bei dem leichten Absatzmarkt auch für den Filialbetrieb nicht mehr notwendig, die Miete war durch ihre künstliche Regelung kein Kostenfaktor mehr und Löhne und Gehälter wurden in dem herangezogenen Beispiel des Konsumvereins Berlin u. Umgebung nach dem gleichen Tarif gezahlt. [2] Tatsächlich wird auch der genannte Konsumverein

---

1) Hirsch a.a.O. S. 96
2) Jahresbericht der Konsum-Genossenschaft Berlin u.Umg. 1922/23 S.8

in Berlin von den Filialbetrieben als Konkurrenz angesehen.

Am Gesamtumsatz gemessen war die Höhe der allgemeinen Unkosten in %

	1913/14	19/20	20/21	21/22	22/23
Personal-Versicherung		0,6	0,7	0,5	0,7
" Gehälter	4,8	8,5	9,0	8,5	11,1
Steuern	0,2	1,2	1,5	1,8	2,2
Miete	0,7	0,2	0,18	-	-
Handlungsunkosten	1,2	3,0	3,0	5,6	5,2
Gesamtunkosten:	6,9	13,7	14,4	16,4 [1]	19,2 [2]

Die Überschuß- und Verlustrechnungen in den einzelnen Jahresberichten, mit deren Hilfe die % Zahlen errechnet wurden, sind zwar in Papiermark aufgestellt und die Ausgabeposten haben, je nachdem ob sie in einem Zeitraum grösserer oder geringerer Geldentwertung fielen, einen ungleichen inneren Wert. Diese Fehlquelle wird aber dadurch verkleinert, dass die Ausgaben periodische sind, sodaß das absolute Anwachsen der allgemeinen Unkosten demnach durch sie bewiesen wird. Einen Aufschluß über das Schwanken der Unkosten in den einzelnen Monaten gibt folgende Statistik eines kleinen Unternehmens [2] für die Jahre 1922 - 1923.

1922	Januar	9,4%	1923	Januar	9,4%
	Februar	9,5%		Februar	8,0%
	März	8,8%		März	9,6%
	April	9,4%		April	10,1%
	Mai	11,3%		Mai	8,8%
	Juni	9,9%		Juni	9,5%
	Juli	11,-%		Juli	14,5%
	August	10,4%		August	17,6%

---

[2] ohne Miete.

2) Die Statistik wurde von einem Mitglied des Reichsverbandes deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler zur Verfügung gestellt. Das Unternehmen ist eine kleine G.m.b.H. mit 3 Geschäften in Berlin.

1922	Sept.	9,3 %	1923	Sept.	15,- %
	Okt.	10,3 %		Okt.	22,6 %
	Nov.	9,9 %		Nov.	13,5 %
	Dez.	10,7 %		Dez.	14,5 %.

Die Erhöhung der Unkosten nach Eintritt der zweiten Hauptphase der Jnflation im Juli 1922 ist für die letzten Monate d.J. kaum merklich, während im Juli 1923 beim Einsetzen einer abermaligen raschen Entwertung die Erhöhung beträchtlich ist und um mehrere Prozent ansteigt. Dabei ist zu bemerken, daß diese Prozentzahlen wohl die Umsatzsteuer, aber alle übrigen, wie! Gewerbe-, Einkommen,- Betriebs-, Vermögenssteuer, Reichsnotopfer, Ruhrabgabe usw. nicht enthalten und ihre Erhöhung in den letzten Monaten d.J. nicht auf die Zunahme der Steuerbelastung und ihrer andersartigen Beurteilung abzuleiten ist, sondern aus einem tatsächlichen Anwachsen der "allgemeinen Unkosten".

Aus den einzelnen Faktoren der obigen statistischen Unkostenberechnung geht hervor, daß ihre Steigerung zueinander, z.B. vom Jahre 1922/23 gleichfalls verschieden gewesen ist. Der Prozentsatz der Miete ist nicht genannt, aber durch die Bewirtschaftung des Wohnungsmarktes fällt er, wie eingangs erwähnt ist, nicht mehr ins Gewicht, die verhältnismässige Steigerung der übrigen Faktoren ist:

	1919/20	22/23	Steigerung
Gehälter inkl. Pers.Vers.	100	130	1/3
Steuern	100	183	4/5
Handlungsunkosten	100	173	3/4
dagegen Gesamtunkosten	100	120	1/5.

Bei dem Versuch, den ursächlichen Zusammenhang der Steigerung der allgemeinen Unkosten im Lebensmittelkleinhandel mit der Jnflation zu verbinden, ist einmal vorauszuschicken, dass die Jnflation nicht als alleinige Urheberin

schlechtweg anzusehen ist, - insbesondere die Steuererhöhung die auch prozentual die größte ist - beruht weniger auf der Jnflation, als auf der Reparationslast. Zum zweiten müssen Einschränkungen infolge der Verschiedenartigkeit der Unternehmungsformen gemacht werden. Die Faktoren: Gehälter und auchb Handlungsunkosten traten beim Großbetrieb besonders hervor, während beim typischen Mittelstandsgeschäft gerade hier durch Mehrarbeit des Jnhabers und seiner Familienangehörigen der prozentuale Kostenanteil gedrückt worden ist.

Für den Großbetrieb ist die Erhöhung der Gehalts- und Lohnkosten in der tarifarischen Bindung zu suchen. Die Tarifpolitik ging weniger von der Tragfähigkeit des Unternehmers als von dem Existenzmonimum des Arbeitnehmers aus. Jm Lohn kann erstens die Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus, nicht nur der Nahrungsmittel, zum Ausdruck, zweitens mußte durch die Geldentwertung des System einer schätzensweisen Vorauszahlung des Lohnes verbunden mit einer nach der Geldentwertung errechneten Nachzahlung eingeführt werden, um den Lebensunterhalt des Angestellten zu gewährleisten. Dadurch war aber die richtige Einkalkulation des Lohnes in den Warenpreis unmöglich geworden. Der Aushilfeweg durch Personalbeschränkuhgen die Kosten zu vermindern, war nur beschränkt möglich, da es ein selbstverständliches Bestreben der Filialbetriebe war, die Zahl ihrer Geschäfte trotz geringeren Warenumsatzes nicht zu vermindern, und in der Hoffnung auf Umschlag der wirtschaftlichen Lage lieber höhere Unkosten zu übernehmen.

Die Erhöhung der allgemeinen Handlungsunkosten liegt für den Großbetrieb gleichfalls in dem Widerspruch des verringerten Warenumsatzes zu der gleichen Anzahl der Läden. Für das typische Mittelstandsgeschäft ist aber ebenfalls eine Erhöhung dieses Faktors anzunehmen, weil alle sogenannten

kleinen Ausgabe, wie Reparaturen, Utensilien, in der Inflationszeit verhältnismässig hohe Preise hatten.

Besonders hervorzuheben sind aus den Handlungsunkosten die Ausgaben für Frachten.[1] Für die Kalkulation des Kleinhändlers ist nicht so sehr ihre absolute Höhe, als ihre jeweilige Veränderung von Bedeutung gewesen, weil erstere sehr lange einer machenischen Preisfestsetzung unterworfen waren. Durch die sich meist von Monat zu Monat ändernden Gütertarife der Eisenbahn wurde die Ware sehr ungleich belastet. Am Ende des Monats war, wenn die Mark inzwischen in grösserem Maße entwertet war, die Fracht verhältnismässig sehr gering[2] (z.B. Ende Januar und Ende Mai 1923), bei der Neufestsetzung der Tarife bei Beginn des neuen Monats unverhältnismässig hoch und ging teilweise über den Stand der augenblicklichen Geldentwertung hinaus. (z.B. März 23). Bei Stillstand der Geldentwertung stiegen die Unkosten weiter, und wirkten dem geforderten "Preisabbau" entgegen.[3] Eine elastischere Angleichung der Gütertarife setzte erst mit der Einführung der Schlüsselzahl, August 1923, ein, im November 1923 wurden sie für die meisten Waren mit einer Erhöhung um 225% gegenüber 1913 auf Goldmark stabilisiert.

Für den Kleinhändler, der nur von seinem Großhändler am Platze kauft, geht das Risoko der Frachtkostenveränderung auf jenen über und die Fracht der Ware erscheint in ihrem Einkaufspreis. Doch diese Annahme ist nur für den Kleinhändler der Groß- und Mittelstädte möglich; dem übrigen Kleinhandel - insbesondere auch dem Großbetrieb, der vom

---

1) Quellen: fortlaufende Veröffentlichung in Wirtschaft u. Statistik, Frankf. Wirtschaftskurve.

2) weil die Warenpreise der Geldentwertung - wenn auch nicht vollständig - so doch im bestimmten Ausmaße schon gefolgt waren.

3) insbesondere vom Jan.u.Febr. 1923, s.Wirtschaft u.Stat. S.343/23.

Erzeuger oder Jmporteur kauft - ist das Kalkulationsrisiko in den Frachten nicht erspart geblieben.

Der ebenfalls mechanische Angleichungsprozeß an die Geldentwertung bei der Steuerhebung ist für den Kleinhändler dagegen vorwiegend günstig gewesen. Die steuerliche Neubelastung durch die Umsatzsteuer [1], die ausserordentliche Erhöhung der Gewerbesteuern und der übrigen Steuern ist in ihrer Auswirkung dadurch sehr gemildert worden, dass ihre Abführung bis August 1923 in grösseren Zeitabständen geschah, ohne dass dieGeldentwertung hinreichend berücksichtigt wurde. Allerdings war es bei der Gewerbesteuer, wenn die höheren Einkommen einen prozentual höheren Satz abzuführen hatten, nicht zu vermeiden, dass allein durch die Geldentwertung eine höhere Einklassifizierung bewirkt wurde. So sind z.B. in Berlin eine große Anzahl der Lebensmittelhändler von der Gruppe IV in die Gruppe II mit dementsprechend höheren Aufschlag versetzt. [2] Die schnelle Angleichung der Steuerzahlung an die Entwertung ab August 1923 traf den Kleinhandel aber um so härter, als sie mit der Zeit der Geld- und Warenknappheit zusammentraf, und auch der Termin der Steuerzahlung gleichzeitig vorgelegt wurde. Sie ist in der als Beispiel angeführten Statistik noch nicht berücksichtigt.

Für den wirtschaftlichen Erfolg des Geschäftes ist bei der Unkostenberechnung jedoch weniger die absolute Höhe oder Verschiebung der einzelnen Faktoren maßgebend als die Möglichkeit, die Unkosten auf die Konsumenten abzuwälzen. Die beigefügte Untersuchung führt deshalb zu der aufgestellten Behauptung zurück, dass durch die geschilderte Entwicklung der Unkostenfaktoren der Kleinhandel nicht sicher kalkulieren konnte.

---

1) Dezember 1919: 1½% (R.G.B.2157/1919) Apr. 1922: 2% (R.G.B. 335/22) Dez. 1923: 2½% (R.G.B.1205/23.)

2) Aus dem Archiv des Vereins Berliner Kaufleute der Kolonialwarenbranche.

Praktisch wurde der Aufschlag, der, um die allgemeinen Unkosten zu decken, auf die Ware als zulässig erachtet wurde, von den Preisprüfungsstellen festgesetzt. Diese Festsetzung der sogenannten Verdienstspannen geschah zwar unter Mitwirkung von Fachverbänden, doch war ihre Wirkung nicht befriedigend. Sie liessen wohl eine prozentuale Verschiedenheit im Aufschlag füreinzelne Waren zu, um der Unterscheidung von Genußmitteln und allgemeinen Verbrauchswaren Rechnung zu tragen (z.B. in der Aufschlagsliste vom 20.10.1923: Fettwaren 18%-20%, Kaffee 30%, Schokolade und Zuckerwaren 33⅓%),[1] dem Rhythmus der Entwicklung der einzelnen Unkostenfaktoren jedoch, waren sie nicht angepaßt. Die Verhandlungen um Neufestsetzungen begannen, wenn der Kleinhandel glaubte, mit den Spannen"nicht mehr auskommen zu können" und es ist durchaus aus den vorhergehenden Ausführungen anzunehmen, dass die Spannen nicht immer die tatsächlich entstandenen Unkosten deckten.[2]. Andererseits ist allerdings nicht zu verkennen, daß ein besonders wirtschaftlich geführtes Geschäft, da die Verdienstspanne auf den durchschnittlichen Unkosten aufgebaut werden mußte, die Möglichkeit hatte, im Verhältnis zu den ihm tatsächlich erwachsenen Unkosten eine höhere Unkostenspanne zu veranschlagen. Auch der Rhythmus der jeweiligen Warenumsatzmenge, berechnet nach der Zeit wie für das einzelne Geschäft, war nicht in einer offiziell festgesetzten Verdienstspanne zu berücksichtigen, denn diese ist unelastisch. Aus dem Jahre 1919 erwähnen die Mitteilungen für Preisprüfungsstellen, dass der Spannungssatz - es handelt sich hier noch um rationierte Waren - zweifellos zu hoch gewesen sei durch die starke Erhöhung der Umsätze.[3]

---

1) Material aus dem Archiv d.Berliner Preisprüfungsstelle.
2) Vergl. Lübbering a.a.O. S.16/17, Tietz a.a.O. S.52. Für die Zeit der rationierten Waren auch die verschiedenen Berichte über Preisfestsetzungen in den Mitteilg.f.Preisprst., vor allem Jahrg. 1920.
3) Mitteilungen f. Preisprst. Jahrg. 1920 S.79/80.

In späterer Zeit ist des öfteren der umgekehrte Fall eingetreten, d.h. dass die tatsächlich entstandenen Unkosten nicht voll auf den Konsumenten abgewälzt werden konnten, sondern teilweise vom Kleinhandel getragen werden mußten und sein Einkommen schmälerten.

Zusammenfassung.

Der ursächliche Zusammenhang zwischen der Preisentwicklung der Kleinhandelspreise und der wirtschaftlichen Lage des Lebensmittelkleinhändlers ist hinreichend erklärt aus den erhöhten Wiedereinkaufspreisen der Waren und der Unmöglichkeit, die allgemeinen Unkosten exakt in die Kalkulation einzusetzen.

III. Hauptteil.

Die Wirkungen der Jnflationszeit auf die Organisation im Lebensmittelkleinhandel.

Betrachtet man die wirtschaftliche Lage des Lebensmittelkleinhändlers in den Herbstmonaten 1923, der Abschlußzeit der Jnflation, gleichzeitig als das Ergebnis der Jnflationszeit, so ist sein Wohlstand und seine wirtschaftliche Leistungsfähigkeit ausserordentlich geschwächt und sein Zusammenbruch erscheint - entsprechend der Lage in den übrigen Wirtschaftsgruppen - unvermeidlich. Geht man aber davon aus, dass der Kampf gegen Not neue Kräfte zu schaffen vermag, so läßt sich trotz oder gerade infolge der augenscheinlichen Wohlstandsminderung ein mehrfaches hervorheben, was durchaus als positives Ergebnis angesehen werden kann.

Der natürliche Weg, der Preissteigerung zu begegnen, geht für den einzelnen Lebensmittelkleinhändler davon aus, daß er seine Unkosten vermindert. Es wurde aber gerade aus den letzten Ausführungen gezeigt, dass dieser Weg in der Jnfaltionszeit nur ganz beschränkt wirksam sein konnte, weil die festgesetzten Verdienstspannen gegenüber der fortschreitenden Geldentwertung so gering waren, dass sie nur bei größter Wirtschaftlichkeit nicht überschritten werden.

Die Abwehrmittel gegen die verhängnisvollen Wirkungen der Jnflation mußten deshalb auf grösserer Basis einsetzen, und sie lagen auch in dieser Erkenntnis in einem gemeinsame Vorgehen des Berufsstandes - in einer Zusammenschlußbewegung des Lebensmittelkleinhandels, sowohl zur Unterstützung seiner wirtschaftlichen Jnteressen als auch seiner allge-

mein berufsständigen Aufgaben.

A. Der wirtschaftliche Zusammenschluß im Lebensmittelkleinhandel.

Da in der Kalkulation der Unkostenfaktor nicht zu vermindern war, ging das gemeinsame Streben des Lebensmittelkleinhändlers dahin, seinen sogenannten Einstandspreis durch Verminderung des Einkaufspreises zu verringern. Der Weg war die Ausschaltung des Großhändlers, d.h. die Bildung von Einkaufsgenossenschaften, die die Funktionen des Großhandels übernehmen.

Der Anfang dieser Bewegung ist jedoch nicht erst durch die Inflation geschaffen, sondern liegt schon um 1900 als Abwehrmittels des Mittelstandes gegen die allgemeine wirtschaftliche Konzentration und das Aufblühen der Großbetriebe (Filialbetriebe) im Lebensmittelkleinhandel. Durch die Gründung des Verbandes kaufmännischer Genossenschaften e.V. " E d e k a" im Jahre 1907 wurde in der Bewegung zum gemeinschaftlichen Einkauf ein Aufschwung erzielt. Der Verband umfaßte damals überwiegend Genossenschaften aus dem Kolonialwarenhandel und auch heute treten die Mitglieder [1] aus anderen Branchen des Einzelhandels vollkommen gegen sie zurück, sodaß im folgenden auf ihn als auf eine Vereinigung der Lebensmittelkleinhändler zurückgegriffen werden kann. Unter der allgemeinen Zahl der Wareneinkaufsvereine des Einzelhandels nehmen gleichfalls die der

---

1) Das Verhältnis der Kob.W.Gen. zu den übrigen war 1916 126 : 5, 1922 = 451 : 4. Vgl. H.van Norden: Die Einkaufsgenossenschaften des Einzelhandels, Berlin, ohne Jahreszahl, der Statistik nach 1920 erschienen, S.97. Dtsche Handelsrundschau 1923, S.842.

Kolonialwarenhändler den weitaus höchsten Prozentsatz ein.[1] Jedoch gemessen an der Gesamtzahl der Lebensmittelhändler[2] ist die Zahl ihrer Einkaufszusammenschlüsse im Jahre 1914: (138 Wareneinkaufsvereine, von denen 126 dem Verband der Edeka angeschlossen sind) als sehr gering anzusehen.

Die Ursache lag einmal in der Psyche des Kleinhandels einmal in technischen Schwierigkeiten. Der Charakter des Kleinhändlers ist mißtrauisch, er will durch den gemeinsamen Einkauf den Kollegen nicht in seine Karten schauen lassen, was immerhin nicht ganz unvermeidlich ist. Auch will er kleine Sondervorteile, die er sich durch persönliche Geschäftsfreundschaft mit seinem Großhändler verspricht, nicht fahren lassen. Jst jedoch die Einkaufsgenossenschaft gegründet, so sind die Mitglieder wählerisch in der Aufnahme neuer Mitglieder. Es bildet sich ein Ring des wohlsituierten Kaufmannsstandes, der lästige Konkurrenten - nach unten: den Zwergbetrieb, nach oben den kapitalistisch geführten Betrieb - auszuschalten sucht.

Zum zweiten wird der Zweck des Zusammenschlusses, der billigere Einkauf, nicht immer erreicht, weil die Rentabilität der Genossenschaft an bestimmte Voraussetzungen geknüpft ist. Einerseits an die Kosten, die durch die Weiterleitung des großen Warenpostens an den einzelnen Geschäftsmann noch aufzuwenden sind. Folglich ist die Einkaufsvereinigung auf einen Ort oder doch einen engeren Bezirk beschränkt; durch nochmalige Frachten kann der an sich billige Einkaufspreis stark erhöht werden. Andererseits bringt aber wieder der Zu-

---

1) van Norden a.a.O. S.191: 1914, unter 322 Wareneinkaufsvereinen 138, die übrigen verteilen sich auf 17 Branchen des Einzelhandels, von denen die Milchhändler noch 50 Vereine haben. Die Statistik ist unvollkommen, da sie auf den Mittlg. zur D.Gen.Statistik und nicht auf einer amtl.Statistik beruht. Über den Mangel der amtl.Statist. vergl. dort S. 13 - 15.

2) Nach der Gewerbestatistik von 1907 war die Zahl der offenen Verkaufsstellen für den Handel mit Kol.,- Eß- u.Trinkwaren 164972 (Statist.d.Deutsch.Reiches Bd.213,2 S.266 ff) ziziert nach Wernicke a.a.O. S.147, die durchschnittliche Mitgliederzahl der einzelnen Edeka-Genossenschaften war 1914 : 53 (van Norden a.a.O. S.99), sodaß im Gesamtverband nur 6678 Kolonialwarenhändler organisiert waren.

sammenschluss einer zu geringen Zahl von Geschäftsleuten keinen Vorteil. R e e m t s e r sagt in einem Artikel: Zentralisation oder Dezentralisation der Einkaufsbewegung des Kolonialwareneinzelhandels [1]: Die Anzahl der Mitglieder eines Einkaufsvereins muß mindestens so groß sein, dass die gemeinsamen Warenbezüge den Warenbezügen eines Großhandelsunternehmens gleichzukommen.[2]

Betrachtet man trotzdem die Einkaufsgenossenschaft als fortschrittliche Bewegung in der Gestaltung des mittelständischen Geschäftes[3], so haben Krieg und Jnflationszeit ihr zur Förderung und zur Zurückdrängung der psychologisch begründeten Bedenken verholfen. Die Bundesratsverordnung vom 25. 9. 15 (R.G.Bl. S. 607) betreffend die Versorgungsregelung der Gemeinden, die die staatlich gebundene Wirtschaftsreform einleitete, legte dem Kleinhändler durch den § 12 (die Gemeinden können ..... die ausschliessliche Versorgung ..... bestimmten Handels- und Gewerbetreibenden übertragen), die Gründung von Einkaufsvereinen für die rationierten Waren nahe, damit die Zuteilung über diese Organisationsreform geschehen könnte. Aber auch die Behörden und Gemeindevertretungen wurden angeregt auf "Bildung und örtlichen Zusammenschluss der Kleinhandelsorganisationen" hinzuwirken.[4] Jn der Kriegszeit ist der Aufschwung der E.G. durch diese Verhältnisse vornehmlich begründet; die Bewegung nahm aber auch nach Abbau der staatlichen Bewirtschaftung ständig zu. Besonders in den Jahren 1922 und 1923 ist ein hohes Anwachsen der Mitgliederzahl des Edeka-Verbandes zu

---

1) Kolonialwarenwoche, Jahrg. 1923, Nr. 50.
2) vgl. auch die Ausführungen von v. Norden a.a.O. S. 43 ff.
3) Die Wissenschaft stellt sich in überwiegendem Maße auf diesen Standpunkt, vgl. van Norden a.a.O. S. 42.
4) van Norden Seite 12.

verzeichnen.[1] Die Warenknappheit, auch schon die schwierige Beschaffung der Waren, das geringe Entgegenkommen des Großhändlers ließ dem Kleinhändler alle sonstigen Bedenken leicht überwinden und bestimmte ihn, dem gemeinschaftlichen Einkauf beizutreten. Der Prüfstein dieser Entwicklung als einer dauernden kann zwar erst ihr Fortschritt in einer wirtschaftlich ruhigeren Zeit sein. Die bisherigen Monate nach der Stabilisierung sind noch von Übergangserscheinungen erfüllt und bieten infolge der Schwierigkeiten, in die einzelne Genossenschaften durch die Umstellung auf Goldmark und durch die geringe Kaufkraft des Publikums gekommen sind, noch keinen[2] schlüssigen Beweis. Nicht zu verkennen ist aber jedenfalls, daß durch den oft mehr oder weniger zwangsweisen Beitritt vieler Geschäftsleute - nur durch die Genossenschaft hatten sie wie oben angeführt Anteil an der Warenverteilung - die beste Propaganda unter ihnen für die Idee des gemeinschaftlichen Einkaufs gemacht worden ist, die durch die unermüdliche Erziehungsarbeit der Edeka an ihren so gewonnenen Mitgliedern wertvolle Unterstützung fand.[3]

---

1) Wachstum des Edeka-Verbandes nach seiner Statistik:

1907	22 E.G.	1918	194 E.G.	1921	362 E.G.
1910	76 " "	1919	276 " "	1922	454 " "
1914	126 " "	1920	343 " "	1923	578 " "

2) Deutsche Handelsrundschau, 17. Jahrg. 1924 S. 908.

3) Es sei hier kurz darauf hingewiesen, daß der kapitalistische Filialbetrieb in der Inflationszeit seine wirtschaftliche Organisationsreform nicht zu verbessern vermochte. Gute Einkaufsbedingungen hatte er sich schon vor dem Kriege zu schaffen gewußt, er war dort schon unabhängig vom Großisten und deckte seinen Bedarf aus der sogen. ersten Hand. Seine Fortentwicklung im Einkauf lag in dem Versuch auch den Erzeuger auszuschalten und eigene Fabrikate herzustellen. In Berlin hatten die Filialbetriebe den Anfang in Errichtung eigener Molkereien und Käsereien, Röstereien, Teigwarenfabrik Mühlen gemacht. Der Krieg und die Inflationszeit brachten di Bewegung zum Stillstand, erhöhten durch die Minderbeschäftigung bei Warenmangel, Risiko und Unkosten; bereits erwähnt wurde, dass der Grossbetrieb sich am wenigsten gegen die Steigerung der Unkostenfaktoren schützen konnte (s.Seite 77 ff). Wo ein Betrieb durch besondere rationierte Wirtschaftsführung seine Erweiterung dennoch anstrebte, schob ihm der Wohnungsmarkt einen Riegel vor (s.S.77) oder der neue Laden war durch die zu zahlende Abstandssumme an den vorigen Ladenbesitzer oder Mieter stark belastet. (Vgl. den

B. Der berufsständische Zusammenschluß im Lebensmittelkleinhandel.

I. Die besonderen berufsständischen Aufgaben des Fachverbandes in der Jnflationszeit und ihre allgemeine organisatorische Wirkung.

Der Zweck des Fachverbandes wird üblich mit dem Schlagwort: "Jnteressenvertretung" umrissen, d.h. in ihm sammeln sich die Wünsche und Sorgen seiner Mitglieder, deren Berechtigung von ihm abgeschätzt werden muß, und deren Weiterverfolgung im Jnteresse seiner Mitglieder ihm Pflicht ist.

Sein Aufgabenkreis ist deshalb groß und es ist notwendig, das Schwergewicht von Anliegen persönlicher und örtlicher Natur und solcher allgemeiner Natur auf verschiedene Organisationen zu verteilen. So stellt der Verband Berliner Kaufleute der Kolonialwarenbranche in seinem Statut in den Vorgergrund: "Wahrung und Förderung der kaufmännischen Standesinteressen, insbesondere Schutz unf Erhaltung der Selbständigkeit des Kaufmannstandes in Kolonialwaren- und verwandtem Handel", [1] ausserdem hat er sich die Pflege des geselligen Lebens und die Wohlfahrtspflege zur Aufgabe gemacht. Die Satzung des Reichsverbandes deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler hebt als Ziel im § 2 hervor: "Jnteressenvertretung dieser Wirtschaftsgruppe gegenüber Gesetzgebung, Behörden und Öffentlichkeit". Eingegliedert sind die Fachverbände letzten Endes in die allgemeine be-

---

Jahresbericht des Konsumvereins Berlin u.Umg. 1920/21, S.6. Die Errichtung neuer Verkaufsstellen scheitert an der "geradezu unerhörten Abstandsforderung".) Auch sein Bemühen durch eine bestimmte Qualitätsware und Sonderartikel die Kundschaft für seinen notwendigen Massenabsatz zugünglich zu machen, war durch den Warenmangel hinfällig geworden. Die Berliner Filialbetriebe, die in dieser Hinsicht vorwiegend spezielle Fettwarengeschäfte waren, mußten sich auf allgemeine Lebensmittelgeschäfte umstellen, um sich genügenden Warenumsatz zu sichern. Nach der Jnflationszeit hat bisher eine Rücksntwicklung zum Spezialartikel nicht eingesetzt, da die wirtschaftliche Lage überall noch gedrückt ist. Der Großbetrieb ist also durch die Jnflation in seiner Entwicklung gehemmt worden

1) Satzung § 1

rufsständische Vertretung, die für den Lebensmittelkleinhandel eine Mittelstandsvertretung ist. Jn der Vorkriegszeit war der 1907 neugegründete Zentralverband für Handel und Gewerbe e.V. in Leipzig für den Lebensmittelkleinhandel Spitzenverband. Aus seinem Aufgabenkreis traten naturgemäß die typischen Mittelstandsforderungen besonders hervor,[1] er setzt sich zum Zweck unter anderm "die Abwehr der den selbständigen Mittelstand gefährdenden mißbräuchlichen Ausdehnung der großkapitalistischen Betriebsformen und der unberechtigten wirtschaftlichen und gewerbetreibenden Konsumentengenossenschaften, -..... Schaffung neuer, Handel und Gewerbe fördernder Gesetze, Unterstützung der auf Selbsthilfe gerichteten Maßnahmen des Handels und Gewerbes."[2]

Die Mitarbeit an solchen Fragen geschah in der Vorkriegszeit nur in den grösseren Verbänden. Die kleineren Verbände und Vereine waren nicht auf wirtschaftlichen Jnteressenkampf eingestellt - er war auch nicht notwendig. - Die geselligen Jnteressen waren den fachlichen gleich geordnet, ja vielfach übergeordnet.[3]

Jn allen Organisationsformen sind durch die Kriegs- und Jnflationszeit besondere Aufgaben in deh Vordergrund getreten. Der einzelne Lebensmittelkleinhändler braucht seine Jnteressenvertretung nunmehr in der Abwicklung seines täglichen Geschäftsganges. Diese übernahm die Ausdeutung der sich stets erneuernden gesetzlichen Verordnungen, besonders die Beratungen bei der Preiskalkulation, die Errechnung der Steuern und der Sozialabgaben. Jn den Unterhandlungen mit dem Großhändler über strittige Zahlungsbedingungen oder bei Wucheranklagen übernahm der Fachverband

---

1) Vgl. Grundriss der Sozialökonomik, Bd. 5 J. Hirsch a.a.O. S. 216.
2) Wernicke a.a.O. S. 174, 3
3) Deutsche Wirtschaftszeitung Jahrg. 1923, S. 184.

die Vermittlung. Der Geschäftsinhaber stand täglich vor neuen Schwierigkeiten und brauchte seinen Fachverband. Die Folge war ein Aufblühen des Vereinslebens, wie es trotz aller Bemühungen Einzelner in besseren Zeiten nicht hatte erreicht werden können. Die Psyche des Mittelständlers widerstrebt der Vereinigung, weil sie im Nachbar in erster Linie den Konkurrenten sieht und dann erst den Kollegen. Die Notzeit führt die Berufsgenossen erst zu gemeinsamer, berufsständischer Arbeit zusammen.

Jn den grösseren und überörtlichen Verbänden - aus dem Folgenden geht hervor, dass sie zum Teil erst jetzt entstanden - lag das Schwergewicht der Arbeit in der gleichen Richtung. Die Gesetzgebung über den Preis und Steuerfragen waren vornehmlich der Jnhalt aller Eingaben und Stellungnahmen.

II. Der allgemeine organisatorische Zusammenschluss des gesamten Lebensmittelhandels sowie auch des gesamten Einzelhandels.

Das Bemerkenswerte an dem Charakter dieser Probleme ist, dass sie nicht mehr spezifisch mittelständische sind. Um den Nachdruck der gewünschten Forderungen bei Regierung und Parlament zu erhöhen, wurde der Burgfrieden mit den Gegnern nach zweierlei Richtung geschlossen. Soweit es sich um speziellere Fragen handelte, wurden Eingaben gemeinsam gezeichnet ~~und~~ von den Hauptverbänden des Lebensmittelgroßhandels und den Hauptverbänden des Lebensmitteleinzelhandels. Dabei traf es sich, dass gerade der Edeka-Verband, als eine Hauptorganisation des Kleinhandels, eng mit den Großhandelsverbänden zusammen arbeitete, obgleich er durch seinen genossenschaftlichen Zweck der natürliche Feind des Großhandels ist, und von ihm in der Kriegszeit noch hart bedrängt wurde. [1]

1) Es sei an den Kampf der Einkaufsgenossenschaften um Anerkennung als Großhändler erinnert, um in gleicher Weise wie dieser an der Verteilung der Lebensmittel teilnehmen zu können.

Von grösserer Bedeutung ist jedoch der Zusammenschluss des gesamten Einzelhandels über den Gegensatz der mittelständischen und kapitalistischen Unternehmungsform hinweg. Der Anstoß zur Gründung der "Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels" im November 1918 [1] lag zwar in erster Linie in der Gefahr der Sozialisierung und Ausschaltung des Handels; später wurde sie die erste Vorkämpferin für günstigere Preisfestsetzung in der Jnflationszeit. Jn ihr kam zum ersten Male zum Ausdruck, dass der Einzelhandel sich als besondere Gruppe innerhalb der Gesamtwirtschaft fühlte und sich seine ihm zukommende Stellung im Wirtschaftsleben sichern wollte. Er trat als Spitzenverband des Einzelhandels neben die Zentralverbände der Jndustrie und des Großhandels. Eine weitere folgerichtoge Erscheinung ist das Hervortreten des Einzelhandels innerhalb der öffentlich rechtlichen Vertretung, innerhalb der Handelskammern. Da diese Körperschaft zwei grundverschiedene Berufsstände, Jndustrie und Handel, zu verbinden sucht, ist es natürlich, dass das Übergewicht bei Entscheidungen je nach Art der Zusammensetzung der einzelnen Kammern dem einen odern anderen Berufsstand zufällt. Besonders in Jndustrie-Gegenden fühlte sich der Handel und in ihm insbesondere der Einzelhandel benachteiligt, zumal er infolge seiner Zersplitterung keine tatkräftige Vertretung in die Kammer senden konnte.

Die besondere Stellung des Einzelhandels als der letzten Stufe der Produktion in der Jnflationszeit wurde schon gekennzeichnet. Sie wurde dadurch erhöht, dass die Preisfestsetzung der Kritik des Publikums unterlag und politisch beeinflußt war, zum letzten aber auch dadurch, dass die Jn-

---

1) Wernicke a.a.O. S. 178.

dustrie in ihrem geschlossenen Aufbau widerstandskräftiger war und es in ihrer Kartellpolitik bewies. Das Bestreben des Einzelhandels, seine Lage in der Kammer zu verbessern, ging von zweierlei Richtungen aus, einmal Trennung des Einzelhandels von der Handelskammer und eine selbständige öffentlich rechtliche Vertretung in der "Kleinhandelskammer" [1] Die letztere ist die Anknüpfung an eine schon früher erhobene Forderung, die auch heute noch - nach Abschluß der Jnflation - heftig diskutiert wird. Die Kritik setzt darin ein, dass eine besondere Kammer den Einzelhandel isolieren muß, und ihn dadurch nicht kräftigen kann. Die Forderung nach einer besonderen Kammer liege in der Verkennung der Aufgabe der Handelskammer, die darin bestehe,"die Jnteressen der Jndustrie oder des Bankgewerbes oder des Einzelhandels soweit zu vertreten, wie sie den Jnteressen der Gesamtkaufmannschaft nicht widerlaufen". [2] Erfolgreicher ist das Bestreben gewesen, innerhalb der Handelskammer die Stellung des Einzelhandels zu sträken. Ende 1921 fordert die Handelskammer Elberfeld den deutschen Jndustrie- und Handelstag auf, festzustellen, in welchem Umfange bei den Handelskammern Einzelhandelsausschüsse bestänben. Aus der Beantwortung von 100 Städten geht hervor, dass nur 23 Städtekeinen Einzelhandelsausschuss haben, was zumeist damit begründet wird, dass durch die örtliche wirtschaftliche Gliederung der Einzelhandel genügend vertreten sei. [3] Durch den Einzelhandelsausschuß war für den Einzelhandel das Organ für seine besondere Eigenart geschaffen und die örtlichen Verbände waren vor die Aufgabe gestellt, sich seiner hinreichend zu bedienen. Die Vor-

---

1) Wie sie z.B. in Hamburg und Bremen besteht.
2) Bonnigk: Handelskammer und Einzelhandel in : Deutsche Wirtschaftszeitung 1924 S. 182 ff.
3) Deutsche Wirtschaftszeitung 1921/22 S. 170 u. S. 197.

aussetzung dazu war ein straffer organisatorischer Aufbau, wie ihn die Not der Zeit für den allgemeinen Einzelhandel auch gebracht hat. Jm Folgenden sei er für den Lebensmittelkleinhändler noch ausführlich dargelegt.

III. Der Zusammenschluß im mittelständlerischen Lebensmittelkleinhandel.

Aus dem oben gesagten geht hervor, daß mehr wie je der Zusammenschluß der Fachverbände das sicherste JKampfmittel gegen die Not der Jnflationszeit war. Erstrebt war ein solcher im mittelständlerischen Lebensmittelkleinhandel wie im ganzen Einzelhandel überhaupt auch schon in der Vorkriegszeit, trotzdem wies gerade der Mittelstand eine besonders große Zersplitterung in kleinere, sich bekämpfende Organisationen auf. 1)

Die Jnflationszeit war technisch genommen der Verschmelzung kleinerer Vereine sehr günstig. Das Vereinsvermögen, das aus dem Mitgliedsbeiträgen aufgebaut und erhalten werden mußte, verringerte sich mit der Geldentwertung fortlaufend und die notwendige Auffüllung durch stetige Nachzahlungen der Mitglieder konnte nicht erreicht werden. So war die Neigung sich mit dem Nachbar zusammen zu schliessen aus praktischen Erwägungen unterstützt. Der Verband Berliner Kaufleute der Kolonialwarenbranche verdreifachte in der Jnflationszeit seine Mitgliederzahl (1000 : 3000), die neben dem Hinzutreten neuer Mitglieder vor allem auf solchen Zusammenschlüssen beruhte.

Da die Ausführung der Lebensmittelgesetzgebung zum gros-

---

1) Lübbering a.a.O. S. 53. Es fehle "jegliches Jnteresse" an einer geordneten Organisation.

sen Teil den Ländern oblag, war ein Zusammenschluss in Provinzial- und Landesverbände eine natürliche Form der Vereinigung.

Eine einheitliche Spitze in einem umfassenden Reichsverband des Lebensmittelkleinhandels wurde jedoch nicht erreicht. Es bildeten sich vielmehr aus der allgemeinen mittelständischen Vertretung und zugleich dem bisherigen Spitzenverband des Lebensmittelkleinhandels, aus dem Zentralverband für Handel und Gewerbe 1917 mehrere Verbände, die den Anspruch erhoben die Spitzenorganisation des Lebensmittelkleinhandels zu sein. Aus dieser Zersplitterung seien als die wichtigsten Verbände genannt: der Reichsverband deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler und der Reichsverband der Verbände des deutschen Lebensmittelhandels, ferner übernahm auch die wirtschaftliche Vereinigung: der Edekaverband, der Verband deutscher kaufmännischer Genossenschaften gleichfalls die berufsständische Vertretung. Verhandlungen zwischen dem letzteren und dem Reichsverband deutscher Kolonialwaren-,und Lebensmittelhändler über Trennung der wirtschaftlichen und berufsständischen Vertretung führten zu keinem Abschluß, desgleichen auch die Verhandlungen über einen einzigen Spitzenverband durch die Vereinigung dieser verschiedenen Reichsverbände. Der Hinderungsgrund - an sich wird die Verschmelzung von allen Seiten gewünscht und im Jahre 1923 waren die Verhandlungen sehr rege - ist die Form des Zusammenschlusses. Sie wurde 1923 von der einen Seite, die hauptsächlich von Bayern unterstützt wurde und auf die erstarkten neugegründeten Landesverbände zurückging, förderalistisch gewünscht, während die andere Seite, unterstützt von dem Organisationsausschuss der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels, sie zentralistisch [1]

1) Kol.W.Woche vom 16.5.23.: Warum ist der restlose Zusammenschluß im Lebensmitteleinzelhandel noch nicht erfolgt; Material aus dem Archiv verschiedener Verbände.

dachte.

Auf anderem Wege kam jedoch eine engere Zusammenarbeit der Hauptverbände des Lebensmittelkleinhandels zustande. Im Dezember 1923 wurde innerhalb der Hauptgemeinschaft des deutschen Einzelhandels die Arbeitsgemeinschaft deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler gegründet. Sie umfaßt:

1. den Reichsverband deutscher Kolonialwaren und Lebenshändler,
2. " " der Verbände des deutschen Lebensmittelhandels,
3. " " deutscher Wild- und Geflügelhändler,
4. " " der Schokoladengeschäftsinhaber Deutschlands,
5. " " deutscher Feinkostkaufleute
6. " " ~~Verband~~ deutscher kaufmänn. Genossenschaften (Edeka)
7. " " ~~Verband~~ deutscher Waren- u. Kaufhäuser.

Die Arbeitsgemeinschaft ist aus den verschiedenartigen Unternehmungsformen gebildet. Sie umfaßt neben den Mittelstandsorganisationen Warenhäuser und Filialbetriebe, den Reichsverband deutscher Feinkostkaufleute, der Großhändler, Agenten, Fabrikanten als ausserordentliche Mitglieder zählt. Deshalb ersetzt sie nicht den vom kaufmännischen Mittelstand angestrebten Einheitsverband. Die Arbeitsgemeinschaft ist der gewünschte Zusammenschluss für die allgemeinen Fragen des Lebensmittelhandels; der Einheitsverband würde vor allem die berufsständischen Fragen, die während der Inflationszeit allerdings, wie gesagt, zurückgetreten sind aber doch nicht aufgehoben sind, zu lösen haben. Das Ergebnis der Inflationszeit ist eine bisher nicht möglich gewesene Durchorganisierung des ganzen Lebensmittelhandels, ein vollkommen einheitliches Gebilde hat auch sie nicht zu schaffen vermocht. Die Verhandlungen werden heute noch fortgesetzt.

C. Schluss.

Es bleibt noch übrig ein zusammenfassendes Urteil über die Einwirkung der Jnflationszeit auf den Lebensmittelkleinhandel zu geben. Wenn zu Anfang gesagt wurde, dass die Untersuchung dahin lenken sollte, dauernde und vorübergehende Einflüsse dieser Zeit auf den Lebensmittelkleinhandel herauszuschälen, so muß man davon ausgehen, dass die Jnflationszeit in erster Linie den Charakter einer völlig besonders gelagerten Wirtschaftsperiode hat. Die Veränderungen, die sie vor allem in den im ersten Abschnitt geschilderten Geschäftsablauf hineintrug, wurden von Anfang an nur als krankhaft angesehen. Der Versuch, den Warenpreis auf einer künstlichen Basis zu bilden, wurde lange aufrecht erhalten, er ist aber in seinen Erfolgen fehlgeschlagen und das Bestreben des Einzelhandels war nur darauf gerichtet, den gleichen Zustand der Preisbildung wie in der Vorkriegszeit wiederherzustellen und die Jnflation durch eine eingeschobene Multiplikationsrechnung unwirksam zu machen. So hat die Jnflation das Merkmal einer Übergangszeit, man arbeitete nicht an einer Fortentwicklung des wirtschaftlichen Lebens, sondern begnügte sich oder vielmehr mußte sich begnügen, Mittel zur Abwendung der zunächst drohenden Gefahren ausfindig zu machen. Auch die im letzten Abschnitt als positiv genannten Wirkungen der Jnflationszeit in wirtschaftlicher und berufsständischer Hinsicht sind letzten Endes auch nur der Ausdruck dieser Gefahrsabwendungspolitik. Aus ihm sindjedoch ideelle Werte abzuleiten, die als nachhaltiger Einfluß der Jnflationszeit in aufbauendem Sinne angesprochen werden können. Die wirtschaftliche Not hat den Blick des Kleinhändlers über den Rahmen seines eigenen kleinen Geschäftes hinaus geöffnet.

Der Wert des wirtschaftlichen und berufsständischen Zusammenschlusses ist erkannt und kann fernerhin die Grundlage zur Erhaltung eines kräftigen Mittelstandes gegenüber jeder anderen Unternehmungsform bilden. Ein zweiter ideeller Wert ist vielleicht der, dass der Kleinhandel sich gegen alle Kommunalisierungspläne als die wirtschaftlich rationellere Form der Warenverteilung behauptet hat und seine produktive Funktion im Wirtschaftsleben bewiesen hat.

Obgleich auch die heutige Zeit noch kaum wieder normal zu nennen ist und die Rückschläge aus der Inflationszeit sich im Wirtschaftsleben noch nicht ausgeglichen haben, so ist doch schon festzustellen, daß im eigentlichen Geschäftsablauf die Anknüpfung an die Vorkriegszeit schon erfolgt ist. Die Monate ab November 1923 bis Anfang des Jahres 1924 standen noch völlig unter dem Einfluß der Unsicherheit undzeigten in der Preisbewegung erhebliche Ausschläge, diese sind im Jahre 1924 nicht verschwunden, aber doch auf ein geringes Maß zurückgeführt.[1] Der äussere Geschäftsablauf zeigt das alte Bild, allerdings der Zeit einer wirtschaftlichen Absatzstockung. Die Läden sind mit Waren gefüllt, die Konkurrenz ist groß, sogar grösser als in der Vorkriegszeit, alle Mittel der Reklame, die in der Inflationszeit kaum zur Geltung kamen, werden wieder angewandt. Im Einkauf sind die schwierigen Zahlungsbedingungen gefallen, trotz der allgemeinen Geldknappheit gewährt der Großhändler, um Umsatz zu haben, Kredite. Geblieben ist vorerst noch die überwachende Preisgesetzgebung, doch vollzieht sich auch hier der Abbau und ist späterhin mit der Aufhebung der Preistreibereiverordnung (vom 13. Juli 1923 R.G.B.l I. S. 724 in letzter Fassung) zu rechnen, wie schon die Wuchergerichte als Sondergerichte ab 1. 4. 1924 aufgehoben sind (Verordnung vom 20. III. 24 R.G.Bl. 24, S. 371).

---

1) Vergl. Tabelle III.

Der Wert der Untersuchung kann deshalb nicht in einem positiven Ergebnis liegen, sondern mußte sich mit der Darlegung der Probleme einer besonderen wirtschaftsgeschichtlichen Periode begnügen.

L i t e r a t u r v e r z e i c h n i s.

Allgemeine Literatur.

van der B o r g h t : Handel und Handelspolitik, Leipzig 1922.

x) H. S i e v e k i n g : Wesen und Bedeutung des Handels. (Grundriß der Sozialökonomik, V.Abteilung, I. Teil, Handel 1) Tübingen 1918.

J. H i r s c h : Organisation und Formen des Handels und der staatlichen Binnenhandelspolitik (Grundriss der Sozialökonomik, V. Abtlg. I. Teil, Handel 2) Tübingen 1918.

J. W e r n i c k e : Kapitalismus und Mittelstandspolitik, Jena 1922.

W. S o m b a r t : Der moderne Kapitalismus, Band II 1922.

x) W. P o h l e : Die neuere Entwicklung des Kleinhandels, Dresden 1900.

Dr. H. L ü b b e r i n g : Der Kleinhandel nach dem Frieden, München - Gladbach 1919.

x) C. R e e m t z e r : Der moderne Detailhandel. Berlin 1913.

x) L ü d e c k e : Die Gesamtorganisation des Detailhandels, Berlin 1913.

H. G r ü,n f e l d : Der Einzelhandel, Vorträge gehalten von der Handelshochschule zu Berlin, 1922.

J. H i r s c h : Die Filialbetriebe im Detailhandel (Kölner Studien zum Staats- und Wirtschaftsleben) Bonn 1913.

x) H. K r ü g e r : Grundriss der deutschen Genossenschaftswesens 1922.

Die mit x) versehene Literatur ist nicht zitiert.

Spezielle Literatur.

J a k o b y : Die Entwicklung, Organisation und Bedeutung des Berliner Kolonialwarenhandels in der Friedens- und Kriegswirtschaft, Berlin 1920 (Teildruck)

G. L. F e r t s c h : Der deutsche Kolonialwaren-Großhandel und seine Organisation in volkswirtschaftlicher Bedeutung (wissenschaftliche Beilage der Fachzeitschrift deutscher Nahrungsmittelgroßhändler)

x) R. L a n d w e r s : Die Lage des Kleinhandels und die Gründung der Rabattsparvereine und Einkaufsgenossenschaften der Händler, Berlin 1906

x) R. B i l l e r : Kolonialwarenkleinhandel und Einkaufsvereine, Vortrag 1913

x) W. V ö l k n e r : Kolonialwarenkleinhandel, Einkaufsverein, Berlin 1911.

H. van N o r d e n : Die Einkaufsgenossenschaften des Kleinhandels. Berlin 1920.

M. H e r z o l d : Die Stellung der wirtschaftlichen Jnteressenvertretungen zur Frage des Detailhandels, Nürnberg 1915.

---

x) J. H i r s c h : Die Preisgebilde des Kriegswirtschaftsrechts (Beiträge zur Kriegswirtschaft) Heft 24.

x) L. F a l c k : Die Preisüberwachung nach Abbau der Zwangswirtschaft, Berlin 1920.

x) Le C o n t r e : Grundgedanken der deutschen Preispolitik im Weltkrieg 1914/1918. Berlin 1919.

x) B. D i e t z e : Die gesetzlich zulässige Preisbildung, Leipzig 1921.

x) M. A l s b e r g : Preistreibereistrafrecht, Leipzig 1922.

Reichsarbeitsblatt (nichtamtlicher Teil) No. 2, 1922 mit verschiedenen Aufsätzen, insbesondere von L. F a l c k :

Wucherbekämpfung in Gesetzgebung und Verwaltung.

O. T i e t z : Aus der Praxis der Preiskalkulation des Einzelhandels.

Mitteilungen für Preisprüfungsstellen, herausgegeben als amtliche Zeitschrift vom Reichswirtschaftsministerium.

Zeitschriften und Jahresberichte:

Deutscher Nahrungsmittelgroßhandel, Berlin, Organ des Reichsverbandes des deutschen Nahrungsmittelgroßhandels.
Deutsche Kolonialwarenrundschau, Berlin, (Organ des Reichsverbandes deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler).
Edeka, deutsche Handelsrundschau (Organ des Verbandes deutscher kaufmännischer Genossenschaften)
Deutsche Kolonialwaren-Zeitung, Leipzig.
Die Kolonialwarenwoche Berlin.
Jahrbuch des Zentralverbandes deutscher Konsumvereine.
Jahresberichte der Konsum-Genossenschaft Berlin u. Umgebung.
Jahresberichte der Berliner Handelskammer.
Deutsche Wirtschaftszeitung (Organ des Jndustrie- und Handelstages).
x) Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis.

Statistik.

Monatliche Nachweise über den auswärtigen Handel Deutschlands
Statistisches Jahrbuch für das deutsche Reich.
Vierteljahreshefte zur Statistik des deutschen Reiches.
Amtliches Material aus dem Archiv des reichsstatistischen Amtes.
Amtliches Material aus dem Archiv des statistischen Amtes der Stadt Berlin.
Wirtschaft und Statistik, amtliches Organ des reichsstatistischen Amtes.
Die Frankf. Wirtschaftskurve mit Jndexzahl der Frkf. Zeitung, herausgegeben unter Mitwirkung von Ernst Kahn.

L e b e n s l a u f .

Jch, Agathe, Auguste, Therese, Ernestine, Karls S c h m i d t, bin am 20. Januar 1896 als Tochter des verstorbenen Amtshauptmannes Jaspar S c h m i d t und seiner Frau Johanna geb. Heydemann zu D a r g u n in Mecklenburg geboren. Oster 1914 bestand ich die Reifeprüfung als Extranerin am humanistischen Gymnasium zu Doberan i/M. Das Studium der Nationalökonomie begann ich im Winter-Semester 1920. Jn der Zwischenzeit erhielt ich eine theoretische und praktische Ausbildung für den Beruf einer sozialen Fürsorgerin. Jch studierte in Hamburg 4 Semester, in Berlin und in Rostock je 3 Semester. Am 21. Februar 1925 promovierte ich an der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät zu Rostock zum Dr. rer. pol.

.-.-.-.

Die monatlichen Einführungen von Kaffee, Kakao, Schmalz, W.-Mehl Reis, Zucker, Margarine u. pfl. Talg.

in den Jahren 1920 - 1923. 1)

Anlage I. 2)

Einfuhrmengen in 1000 dz.	Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember.
1920												
Kaffee Nr.61a,61b.							29,7	3,1	6,2	30,5	115,3	82,7
Kakao " 63							16,7	26,6	52,2	58,9	77,5	64,6
Schmalz " 126a							92,2	90,9	65,9	89,4	154,1	216,2
W.-Mehl " 162b							144,4	115,5	53,3	18,7	13,1	11,3
Reis " 163							163,2	150,4	183,0	175,3	86,7	129,9
Zucker " 176 a/i							198,2	177,4	160,8	71,3	54,4	8,7
Margarine u.pfl.Talg Nr. 205 a,205 b							31,8	34,8	26,5	22,6	35,8	44,3
Summa 1920:							676,7	598,0	548,0	456,8	536,9	557,7
1921												
Kaffee							82,2	70,6	141,3	96,5	86,3	195,0	63,8	25,7
Kakao							68,6	77,1	78,5	116,5	110,1	192,2	79,6	50,1
Schmalz							83,7	101,3	106,9	151,6	142,5	169,1	68,3	48,6
W.-Mehl							7,5	30,3	84,9	65,5	48,2	27,1	5,5	5,0
Reis							160,8	233,7	354,8	503,0	464,8	280,9	194,8	193,0
Zucker							3,6	34,8	46,7	16,3	18,3	15,8	5,9	12,0
Margarine u.pfl.Talg							17,4	19,5	9,2	14,8	28,2	20,9	13,0	34,2
Summa 1921:							423,8	567,3	822,3	764,2	878,4	901,0	430,9	388,6
1922.												
Kaffee	39,6	36,2	57,6	58,7	4,8	18,6	76,9	34,2	4,5	20,6	12,4	3,4
Kakao	50,7	116,9	165,5	161,8	45,0	47,9	69,8	48,8	23,9	41,1	44,8	20,8
Schmalz	55,7	65,2	104,6	77,9	49,0	48,8	63,2	54,2	44,3	44,5	25,8	19,6
W.-Mehl	3,0	4,4	12,7	19,2	18,9	9,5	27,9	29,7	19,0	24,9	35,7	21,8
Reis	72,8	85,4	334,3	90,9	173,7	227,9	278,5	74,2	72,0	348,0	33,5	69,7
Zucker	7,3	3,9	19,0	20,8	101,6	324,1	444,9	288,8	170,3	159,3	63,5	33,5
Margarine u.pfl.Talg	12,6	20,9	28,4	18,9	12,3	22,6	19,7	16,9	16,1	16,9	21,4	14,1
Summa 1922:	231,9	332,3	722,1	448,2	405,3	699,4	977,9	548,8	348,1	655,3	237,1	182,9
1923. 3)												
Kaffee	42,8	28,2	2,7	13,4	69,1	46,1	15,5	21,0	30,6	38,9	39,7	38,8
Kakao	51,9	89,4	22,6	25,0	51,0	51,3	43,6	23,6	41,4	29,3	35,5	42,5
Schmalz	45,4	83,1	144,0	162,0	109,6	97,1	48,8	80,2	125,2	156,3	86,2	111,9
W.-Mehl	31,0	16,3	46,9	78,7	90,8	52,3	173,2	202,1	189,9	130,3	149,7	320,5
Reis	176,6	61,4	50,5	67,0	104,2	13,8	166,2	136,3	60,3	552,4	85,9	76,4
Zucker	8,8	4,2	3,5	0,2	0,1	0,4	1,8	6,5	13,4	5,4	1,8	2,1
Margarine u.pfl.Talg	16,7	16,5	21,1	15,2	26,8	12,9	15,4	13,1	20,4	26,1	15,2	12,1
Summa 1923:	373,2	299,1	291,3	361,5	451,6	273,9	313,5	482,8	481,2	739,2	414,0	505,3

1) Text siehe S. 21
2) Zusammenstellung aus den monatlichen Nachweisen über den auswärtigen Handel Deutschlands, jeweils den ersten Abschnitt der fortlaufenden Hefte in den Jahren 1920-23.
3) Unvollständig infolge des Ruhreinbruchs.

Anlage II. [1]

Grosshandelsindex für 98 Waren der Frankfurter Zeitung. [2]

	Dollarkurs 4,20 = 100	Lebens- u. Genussmittel u.ähnl.	Textilien, Leder usw.	Mineralien	Verschiedenes	Industrielle Endprodukte	Gesamtindex für 98 Waren.
Mitte 1914	1	1	1	1	1	1	1
Jan. [3] 1920	12	20	26	27	11	15	20
Jan. 1921	18	20	23	28	18	17	21
Jan. 1922	45	38	58	52	31	33	42
Februar	48	43	63	55	35	36	46
März	60	52	68	68	42	41	54
April	71	63	86	86	53	50	67
Mai	69	66	92	93	60	60	74
Juni	65	70	96	101	64	63	79
Juli	95	83	101	122	69	73	91
August	188	137	197	184	110	100	140
September	321	292	322	426	216	227	291
Oktober	513	386	662	549	321	350	432
November	1488	890	1539	1290	720	577	945
Dezember	1777	1448	2898	2212	1342	1191	1674
Jan. 1923	2045	1758	3206	2622	1778	1518	2054
Februar	9524	5550	14137	9312	5347	4766	7159
März	5381	5361	9450	8298	6949	5514	6770
April	5024	5350	8590	7822	6434	5315	6425
Mai	8869	7003	14066	10186	6844	5993	8237
Juni	18155	12575	27640	19259	10924	10367	14980
Juli	39924	37683	61841	45301	34736	29809	39898
3.August	261905	234828	457915	405405	212135	200806	283599
16. "	785714	801984	1250845	1228881	665291	716064	894637
31. "	3.095.238	2.649.457	4.084.431	4,746.174	2.668.272	2341706	3063358
			in Millionen.				
14.Sept.	23	24	37	32	18	23	26
4. Okt.	138	110	216	307	185	148	183
18.Okt.	2095	2095	3246	3906	2214	2403	2664
1.Nov.	30952	41028	43293	89978	33398	41682	49072
			in Milliarden.				
15.Nov.	600	869,2	867,6	1097,2	845,9	855,8	903,4
29. "	1000	1809,0	1742,8	1700,8	1494,0	1497,0	1649,6
13.Dez.	1000	1583,9	1818,9	1560,1	1481,8	1470,0	1565,2
3.Jan.24.	1000	1553,9	1883,4	1375,6	1245,4	1406,8	1484,0

---

1) Text s.Seite

2) Frankf.Wirtschaftskurve Jahrg,1923 S.8 Heft I u.S.6 Heft IV.

3) Berechnung nach Stichtagen für den Monatsanfang.

Anlage III. [3]

Die % Veränderung des Großhandelsindex für Lebens- u. Genussmittel der Frankf. Zeitung von Monat zu Monat im Vergleich zur % monatlichen Markverschlechterung. [1]

rmonat = 100	Jndexzahl	Dollarkurs	Vormonat=100	Jndexzahl	Dollarkurs.
gust 1921 [2]	149 [2]	108	Novbr. 1922	231	281
pt.	99	110	Dezbr.	165	120
tober	108	140	Jan. 1923	121	115
vbr.	139	120	Febr.	264	466
zbr.	119	90	März	103	57
n. 1922	100	80	April	100	93
br.	113	110	Mai	130	177
rz	121	125	Juni	180	205
ril	122	119	Juli	300	220
i	104	94	3.August	623	707
ni	104	94	16. "	340	300
li	120	131	31. "	331	392
gust	164	198	14.Sept.	916	740
pt.	213	171	4.Okt.	461	595
t.	132	159	18. "	1922	1510
			1.Nov.	1861	1486.

[1] Die % Umrechnung für 1921 geschah nach der Jndexzahl für diese Monate (Frankf. Wirtschaftskurve 1922 Heft I S.6 und nach dem amtlichen Dollarkurs in Berlin vom gleichen Tage. Für die Jahre 1922 u. 1923 geschah die % Umrechnung auf Grund der Zahlen in Anlage II, vergl. dort auch Anmerkung 1.

[2] Die Tabelle wurde erst ab August 1921 aufgestellt, weil in der vorhergehenden Zeit die Warenpreise noch sehr durch die amtliche Preisbildung beeinflußt waren. Die verhältnismässig hohe % Steigerung der Warenpreise Anfang August ist auf den Abbau der sogenannten Zwangswirtschaft im Juli 1921 zurückzuführen.

[3] Zu Seite 27.

Anlage III a [1]

Zusammenstellung aus Anlage III.

I. Bei plötzlicher und starker Markverschlechterung vermag der Warenpreis sich der Geldentwertung nicht anzupassen.

a) Im September 1921 ist die Geldentwertung im Verhältnis zu den Vormonaten stark.

	Warenindex	Dollarkurs	Vormonat
Anfang Oktober	108	140	100

b) Im April, Mai 1922 bessert sich die Mark um ein Geringes, im Juni setzt eine Entwertung um 1/3 ein.

	Warenindex	Dollarkurs	Vormonat
Anfang Juli 1922	120	131	100
" August 1922	164	198	100

c) Im Januar 1923 ist die Geldentwertung gegen alle Vormonate sehr hoch.

	Warenindex	Dollarkurs	Vormonat
Anfang Februar	264	466	100

d) nach den Monaten der künstlichen Stabilisierung

	Warenindex	Dollarkurs	Vormonat
Anfang Mai	130	177	100.

II. Beim Umbiegen der Periode starker Geldentwertung zu einer langsameren hin bis zu einer Markbesserung versuchen die Warenpreise ihr Zurückbleiben hinter der Geldentwertung einzuholen.

a) Die Preise holen auf in der Zeit verhältnismässig langsamerer Entwertung

	Warenindex	Dollarkurs	Vormonat
im Monat August 22, sodass Anfang Septbr.	213	171	100
im Monat Novbr.22, sodass Anfang Dezember	165	120	100.

b) Die Preise holen auf bei Markbesserung

	Warenindex	Dollarkurs	Vormonat
Anfang Dezember 1921	119	90	100
" Januar 1922	100	80	100
" März 1923	103	57	100
" April 1923	100	93	100.

III. Die Warenpreise übersteigen die Geldentwertung ab Anfang September 1923.

1) Zu Seite 27.

Anlage IV. [1]

Indexziffer zur Preisbewegung von 10 wichtigen Lebensmitteln im Groß- und Kleinhandel zu Frankfurt a/M. [2]

1920	Jan.	April	Juli	Okt.	1921:	Jan.	April	Juli	Okt.
Großhdls.Index	100	132	159	117		118	97	121	121
Kleinhdls. "	100	132	145	115		139	117	154	140

1922:

	1914	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August
Großh.Index	1914	42,09	49,05	56,26	63,48	66,36	71,52	85,53	145,91
Klhdl.Index	1	28,02	33,78	36,34	42,44	46,35	50,13	56,13	89,02

		September	Oktober	November	Dezember
Großh.Index	1	350,57	433	774	1671
Klhdl.Index	1	217,61	276	602	1000

1923:

	1914	Jan,	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	August
Großh.Index	1	1825	6548	6104	5934	17377	12016	42950	297880
Klhdl.Index	1	1142	3895	4458	4258	4911	8465	28394	212559

	1914	September	Oktober	November	Dezember (29.XI.)
Großh.Index	1	3,6 Mill	148,8Mil	54075Mill	2,04 Bill.
Klhdl.Index	1	2,7 "	119,2"	26938 "	2,39 "

---

1) Text siehe S.49.
2) Aus der Frankfurter Wirtschaftskurve nach Stichtagen. Die 10 Lebensmittel sind: Bohnen, Erbsen, Reis, Schmalz, kond.Milch, Kaffee,Kakaopulver, Mier, Kartoffeln,Zucker.

Anlage V.

Indexziffer zur Preisbewegung von 12 wichtigen Lebensmitteln im Groß- und im Kleinhandel in Berlin 1) 2)

	Großhandel in Papiermark	Kleinhandel in Papiermark	Kleinhdl.Preis i.v.Hund.des Großhdl.Preis.
1922.			3)
1.Aug.	163	96	81
6."	203	114	78
13."	276	146	73
20."	324	193	83
1.Sept.	298	209	95
8."	328	227	96
15."	321	238	101
17."	345	246	97
1.Okt.	935	268	85
11."	554	318	80
18."	658	371	78
25."	952	454	69
1.Nov.	1104	604	78
8."	1625	723	66
15."	1512	1046	80
21."	1406	913	88
29."	1589	989	86
1.Dez.	1702	1085	86
13."	1750	1159	91
20."	1602	1182	108
27."	1670	1213	99
1923			
3.Jan.	1670	1220	99
10."	2169	1253	94
17."	3362	1643	69
24."	4420	2422	74
31."	7601	3290	63
7.Febr.	7680	4433	77
14."	6440	4968	105
21."	6219	4541	98
28."	5944	4668	100
7.März	5480	4595	115
14."	5228	4265	112
21."	5145	9115	110
28."	5072	4075	109
4.April	5300	3947	102
11."	5342	3993	102
18."	6114	4042	91
25."	6742	4372	88
2.Mai	7391	4632	85
9."	8500	5167	84
16."	9391	5749	84
23."	11214	6288	77
30."	12624	7840	84
6.Juni	14986	9364	85
13."	18392	10642	79
20."	24076	14700	82
27."	31427	19373	85
4.Juli	45716	27008	83
11."	67759	38545	84
18."	74826	48030	89
25."	107146	69177	89
1.Aug.	264855	146611	75
8."	414394	241361	81
15."	970035	789158	111
20."	1213703	899878	102
27."	1685091	1286655	105

Fortsetzung von Anlage V.

	Großhandel in Papiermark		Kleinhandel		Kleinhdl.Preis i.v.Hund. des Großhdl.Preis.
	3,20				
.Sept.	~~xxxx~~	Mill.	2,53	Mill.	108
0."	14,04	"	9,54	"	95
7."	37,12	"	22,75	"	82
4."	49,75	"	42,03	"	116
.Okt.	89,82	"	50,14	"	78
."	283.14	"	189,50	"	95
5."	1310,21	"	1269,19	"	132
2."	13161	"	4935	"	62
9."	23269	"	19803	"	115
.Nov.	168613	"	161590	"	131
2."	256,5	Mild.	271,2	Milld.	140
9."	1205	"	1194	"	136
6."	2046	"	1942	"	130
.Dez.	1856	"	1841	"	135
0."	1650	"	1565	"	127
7."	1458	"	1338	"	125
2."	1471	"	1344	"	123
9."	1469	"	1306	"	120
924					
.Jan.	1373	"	1248	"	123
4."	1329	"	1150	"	118
1."	1253	"	1126	"	123
8."	1184	"	1075	"	125
.Febr.	1064	"	1022	"	129
1."	1077	"	1030	"	128
8."	1120	"	1035	"	124
5."	1111	"	1012	"	121
.März	1116	"	1015	"	122
0."	1119	"	1009	"	121
7."	1199	"	1042	"	122
4."	1119	"	1015	"	122
1."	1118	"	1009	"	121

) siehe Text S. 49

) Aus dem Archiv des Reichsstatistischen Amtes zu Berlin. Die Waren, die den Indexziffern zu Grunde liegen, sind: Linsen (mittelgroß), Weizengries, weiße Speisebohnen, Burmareis II, ausl. Schmalz in Kisten, Margarine Hadlsmarke, Weizenmehl 70 %, Haferflocken, Viktoria-Erbsen, Graupen-Gerste, Schnittnudeln, Rindfleisch.

) Das Verhältnis des Großhandelspreises zum Kleinhandelspreis war in Berlin 1913: 100 : 137.

Anlage VI.

Goldpreise wichtiger Lebensmittel ab August 1921 [1]

im Großhandel und Pfennigen.

Pfd.	1913	Aug.	1921. Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Febr.	März	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.	Okt.	Nov.	Dez.
			1922																											
Butter	127		111	94	66	86	95	93	76	90	93	80	74	63	83	62	65	70	64	76	115	106	-	70	55	74	107	109	145	170
Schmalz	0,57	123	67	61	57	51	54	59	57	64	67	54	48	68 [2]	69	73	73	74	75	75	76	72	70	69	75	74	87	93	99	92
Margarine	0,70	56	63	52	-	56	-	-	-	26	27	22	-	45 [3]	51	43	48	44	40	64	55	49	51	49	53	62	82	92	75	67
Zucker	0,195	15	12	10	6	11	10	9	9	10	15	11	8	3	3	5	7	9	5	6	16	14	9	8	9	9	13	12	24	30
Ausl.Zucker														14	22	16	23													
Kaffee	115			99	68	109	118	147	130	145	138	126	128	120	144	132	136	147	140	148	174	150	158	139	-	116 [4]	150	140	184	184
Reis	0,156													17	17	17	16	17	17	18	17	17	16	16	18	16	17	23	26	24
Weizenmehl	0,135	16	13	10	8	10	10	11	12	14	14	14	9	7	10	9	10	12	14	17	16	18	16	14	22	12 [5]	15	18	25	25
Haferflocken	0,225																		15	18	16	16	14	12	13	14	20	23	28	31

---

1) Auszug aus Anlage s.Tabelle

2) Grundpreis f.1913 ab hier 0,65 statt 0,57

3) " " " " " 0,65 " 0,70

4) " " " " " 140 " 115

5) " " " " " 0,14 " 0,135.

Anlage VII.

Grosshandelspreise wichtiger Lebensmittel nach der Statistik des Reichsstatistischen Amtes. von 1920 - 1923 und ihre Schwankungen zum jeweiligen Vorkriegspreis. 1)

in kg.	Butter			Schmalz			Margarine			Zucker			Kaffee			Reis			Weizenmehl			Haferflocken		
	Papier-mark	GM	1913= 100	Pap. Mk.	GM.	1913= 100	Pap. Mk.	G.M.	1913= 100	Pap. Mark	GM.	1913 = 100	Pap. Mark	G. M.	1913= 100	Pap. Mark	G.M.	1913 = 100	Pap. Mark	G.M.	1913 =100	P.	G.M.	1913 =100
1913											0,39									0,27				
1920 Jan.	1,06									2,04	0,174	44	34-	2,30	100				1,06	0,07	27			
Febr.										2,05	0,087	22	58-	2,46	107				1,06	0,048	17			
März										2,06	0,104	27	55-	2,22	96				1,06	0,053	20			
April										2,74	0,192	49	41,5	2,92	129				1,06	0,074	28			
Mai										2,76	0,249	64	35,-	3,16	138				2,15	0,194	72			
Juni										2,78	0,298	76	35,-	3,75	163				2,15	0,230	85			
Juli										2,79	0,296	76	45,-	4,79	208				2,15	0,228	85			
Aug.										2,80	0,258	66	54,-	4,97	216				2,15	0,198	73			
Sept.										2,81	0,203	52	50,-	3,62	160				2,15	0,155	58			
Okt.										5,60	0,345	88	40,-	2,47	107				2,15	0,133	49			
Nov.										5,60	0,383	98	42.-	2,29	99				2,15	0,116	43			
Dez.										5,60	0,322	83	36,-	2,07	90				2,15	0,123	46			
1921																			2,15	0,185	60			
Jan.										5,65	0,363	93							2,15	0,185	69			
Febr.										5,70	0,390	100							2,15	0,144	54			
März										5,75	0,387	99							2,15	0,142	53			
April										5,80	0,383	98							2,15	0,145	52			
Mai										5,86	0,394	101							2,15	0,130	48			
Juni										5,91	0,357	92							amtl. 2,15	0,138	50			
Juli										5,96	0,326	84							Börsenpr. 6,39	0,350	129			
Aug.				28,--	2,46	176	29,--	1,45	100	6,01	0,300	77							a. 3,55	0,312	116			
Sept.	55,83	2,22	87	33,60	1,34	96	31,60	1,26	90	6,07	0,24	62							B. 6,63	0,597	221			
Okt.	67,34	1,88	74	43,73	1,22	87	39,39	1,04	75	7,00	0,195	50							6,37	0,254	94			
Nov.	81,88	1,32	52	70,08	1,13	81	-	-	-	7,00	0,112	29	65,-	1,99	87				6,91	0,193	72			
Dez.	78,44	1,72	68	46,84	1,02	73	5,48	1,13	80	10,00	0,219	55	85,-	1,35	59				9,98	0,159	59			
1922													100,-	2,18	95				9,51	0,208	77			
Jan.	87,26	1,90	75	52,38	1,09	78	-	-	-	10,oo	0,208	53	107,5	2,35	102				10,45	0,218	81			
Febr.	92,26	1,86	73	67,06	1,18	85	-	-	-	10,00	0,185	47	145,-	2,93	128				12,21	0,232	86			
März	101,56	1,52	60	82,22	1,13	81	-	-	-	13,00	0,179	46	175,-	2,59	112				18,04	0,248	92			
April	122,66	1,80	71	85,78	1,27	91	70,00	1,04	74	13,00	0,193	49	200,-	2,89	124				19,80	0,293	109			
Mai	129,00	1,86	73	87,22	1,32	94	72,00	1,09	78	20,00	0,303	78	190,-	2,75	125				18,56	0,281	104			
Juni	121,50	1,60	63	96,22	1,07	78	78,00	0,87	63	20,36	0,228	58	190,-	2,51	110				20,46	0,282	105			
Juli	173,12	1,48	58	151,78	0,95	70	112,20	0,70	50	26,00	0,163	42	300,-	2,55	111				29,97	0,179	70			
				1913=1,29				1913=1,30		A.111,95	0,272	70												
August	336,66	1,26	50	318,72	1,36	105	220	0,90	72	26,00	0,063	16	700,-	2,59	113	0,37	109		58,08	0,142	52			
										A.173,69	0,442	113												
Sept.	574,44	1,86	65	485,26	1,38	105	384	1,02	78	26,00	0,066	17	1000,-	2,87	125	0,37	109		85,17	0,217	80			
										A.352,60	0,329	84												
Okt.	957,50	1,24	49	942,20	1,46	112	728	0,86	67	120,00	0,111	29	2000,-	2,64	115	0,37	109		191,61	0,178	66			
										A.824,57	0,452	115												
Nov.	2211	1,30	51	2470	1,46	112	1720	0,96	74	240	0,132	33	4500,-	2,63	114	0,32	103		367,80	0,202	75			
Dez.	2544	1,40	55	2604	1,48	115	2006	0,88	63	313	0,179	46	5300,-	2,93	130	0,37	109		426,20	0,243	90			
1923																								
Jan.	5344	1,28	50		1,43	115		0,80	63	422	0,098	22	120000,-	2,80	122	0,37	109			0,28	100	0,30		
Febr.	102500	1,52	60		1,50	117		1,28	98	800	0,120	31	195000,-	2,93	130	0,36	115			0,34	123	0,36		
März	11500	2,30	91		1,52	121		1,60	85	1620	0,321	82	17500,-	3,47	150	0,34	109			0,28	112	0,32		
April	13875	2,12	83		1,44	112		0,98	76	1620	0,278	71	17500,-	3,00	130	0,37	109			0,36	124	0,32		
Mai	-	-	-		1,40	106		102	78	2000	0,176	45	35700,-	3,15	140	0,32	103			0,32	111	0,28		
Juni	35900	1,40	55		1,38	105		0,98	76	3900	0,152	40	71000,-	2,77	120	0,32	103			0,28	96	0,24		
Juli	93000	1,11	43		1,50	117		1,06	82	15000	0,178	45	-	-	-	0,36	115			0,44	154	0,26		
6.Aug.					1,10	85		1,06	82	194354	0,176	45	ab hier 1913= 2,80G.M. pro kg.			0,28	90			0,20	70	0,28	61	
13."	1,62 Mil.	1,47	58		1,48	115		0,82	126				3,58 Mill.	3,26	116	0,36	115			0,34	105	0,34	74	
20."					0,88	70		0,90	69							0,27	77			0,20	70	0,26	57	
27."					1,44	112		1,36	105							0,42	135			0,36	126	0,40	87	
3.Sept.	50,2 "	2,13	84		1,70	132		1,58	122	5,965 Mil.	0,253	64	97,6Mill.	4,14	150	0,40	128			0,38	133	0,46	100	
10."					2,06	160		1,88	145							0,26	147			0,38	133	0,40	87	
17."					1,54	119		1,32	102							0,32	103			0,26	91	0,34	74	
24."					1,82	141		1,98	129							0,38	122			0,40	140	0,48	105	
1.Okt.					1,72	133		1,42	109							0,50	160			0,36	126	0,56	122	
8. "					1,98	153		1,66	128							0,46	147			0,38	133	0,46	101	
15."	13,196 Md.	2,19	86		1,84	143		1,50	115				23,6Md.	3,94	140	0,46	147			0,42	147	0,50	109	
22.					1,64	127		1,36	105							0,46	147			0,26	112	0,34	74	
29.					1,81	141		1,46	110							0,46	147			0,40	139	0,44	97	
5.Nov.	ab hier 1913 = 2,51 GM.				2,04	159		1,46	113							0,54	177			0,49	172	0,54	121	
12."	-	2,90	114		1,88	146		1,46	113							0,53	168			0,45	158	0,50	110	
19."					1,92	150		1,46	113	-	0,470	122		5,16	184	0,52	168			0,52	185	0,60	132	
26."					1,91	149		1,60	123							0,50	163			0,50	179	0,64	140	
3.Dez.					1,91	149		1,52	117							0,54	177			0,50	179	0,62	134	
10. "					1,91	149		1,48	114							0,48	154			0,40	139	0,58	118	
17. "	-	3,40	134		1,80	140		1,22	94					5,18	184	0,47	151			0,36	126	0,46	101	
22.Dez.					1,26	136		1,22	93							0,47	151			0,36	126	0,44	97	
29. "					1,76	136		1,22	94							0,47	151			0,36	126	0,44	97	
1924																								
Jan.	1,68				1,60	124		1,16	88	-	0,498			2,55		0,48	128			0,3o	105	0,38	83	
Febr.	1,77				1,36	105		1,04	80	-	0,498			2,43		0,36	117			0,30	105	0,30	66	
März	1,74				1,36	105		1,04	80	-	0,53			2,56		0,36	117			0,30	105	0,30	66	

---

1) Quellen der Statistik für 1920: Vierteljahrsheft zur Statistik des Deutschen Reiches Jahrg. 29. ab 1921: Wirtschaft u. Statistik Jahrg. 1921/24. Die Vernehmung der Papiermarkpreise geschah über die Dollar-Indexzahl. Für Schmalz, Margarine, Reis, Weizenmehl, Haferflocken-Preise ab Juli 22 resp. Jan. 23: Archiv des Reichsstatistischen Amtes, dessen Verrechnungsziffern übernommen wurden., im übrigen vergl. Anm. 2 S.24/25, dass die Großhandelspreise nicht alle auf Berlin basieren, räft, soweit die Transportkosten schwankend sind, (siehe S.58), in der Verhältnis-zahl eine kleine Fehlerquelle hervor.

2) Kurs New York 22.X.1923.

Anlage VIII. [1]

Vergleich zwischen dem Wochenlohn eines ungelernten verheirateten Berliner Metallarbeiters auf Grund der Lohnstatistik des Verbandes Berliner Metallarbeiter [2] und den Lebenhaltungskosten ohne Bekleidung (nach der Indexzahl des Statistischen Amtes der Stadt Berlin.[3])

	Lohnindex	Lebenshaltungskostenindex ohne Bekleidung.	
1914 Juli	1	1913/14 =	1
1920 ab 18.Jan.	4,44	Monatsdurchschn.Jan.	6,25
ab 2.März	5,84	März	7,71
ab 11.April	7,24	April	8,81
ab 23.Mai	8,00	Mai	8,53
ab 6.Nov.	8,46	Nov.	8,71
1921			
ab 31.Aug.	10,48	Okt.	10,99
ab 29.Okt.	11,99	Nov.	13,67
ab 28.Nov.	17,08		
1922			
		Jan.	15,63
ab 30.Jan.	19,44	Febr.	19,22
		März	22,17
April	26,12	April	29,10
Mai	31,28	Mai	30,87
		Juni	32,67
		Juli	44,88
		Aug.	65,12
Sept.	97	Sept.	103,47
25.9.-22.10	122	Okt.	184,86
23.10.-19.11	192	Nov.	368,70
20.11.-3.12.	212		
4.12.-17.12.	305	Dez.	555,80
18.12.-31.12.	518		
1923.			
1.-14.Jan.	587	Jan.	988
15.-28. "	789		
29.1.-11.2.	1142	Febr.	2228
12.-25.2.	1822		
26.2.-3.3.	1822	März	2388
4.3.-29.4.	2050	April	2427
29.4.-13.5.	2293	14.Mai	3065
14.-27.5.	2923	28.Mai	3985
Streik			
18.-24.6	8323	25.6.	10113
25.6.-1-7-	10899	2.7.	15189
2.-8.7.	15460	9.7.	20288
9.-15.7.	19207	16.7.	25469
16.-22.7.	25430	23.7.	36507
23.-29.7	42047	30.7.	65530
30.7.-5.8.	87864	6.8.	125889
6.-12.8.	262753	13.8.	361177
13.-19-8-	453821	20.8.	509186
20.-26.8.	787700	27.8.	774615
27.8.-2.9.	1228200Ø	3.9.	1455865
3.-6.9.	2410200	10.9.	3951025
10.-16.9.	6325300	17.9.	11324115
17.-23.9.	16,75 Mill. [4]	24.9.	22615945
24.-30.9.	28,39 "	1.10.	33138000
1.-7.10.	48,9 "	8.10.	96,8Mill.
8.-14.10.	195,95 "	15.10.	654,4 "
15.-21.10.	927,5 "	22.10.	2808 "
22.-28.10.	326,9 "	29.10.	13514,7 "
29.10.-4.11.	22340 "	5.11.	111093 "
5.-11.11.	101200 "	12.11.	204315 "
12.-18.11.	380100 "	19.11.	830175 "
19.-25.11.	723400 "	26.11.	1333Mild.

1) Text siehe S.40.
2) veröffentlicht in Wirtschaft und Statistik S.120/22 u.folg.
3) Aus dem Archiv des Amtes.
4) Unter Berücksichtigung der Zahlung am Montag v. 70 % der Vorwoche. Wirtschaft und Statistik S.636/23.

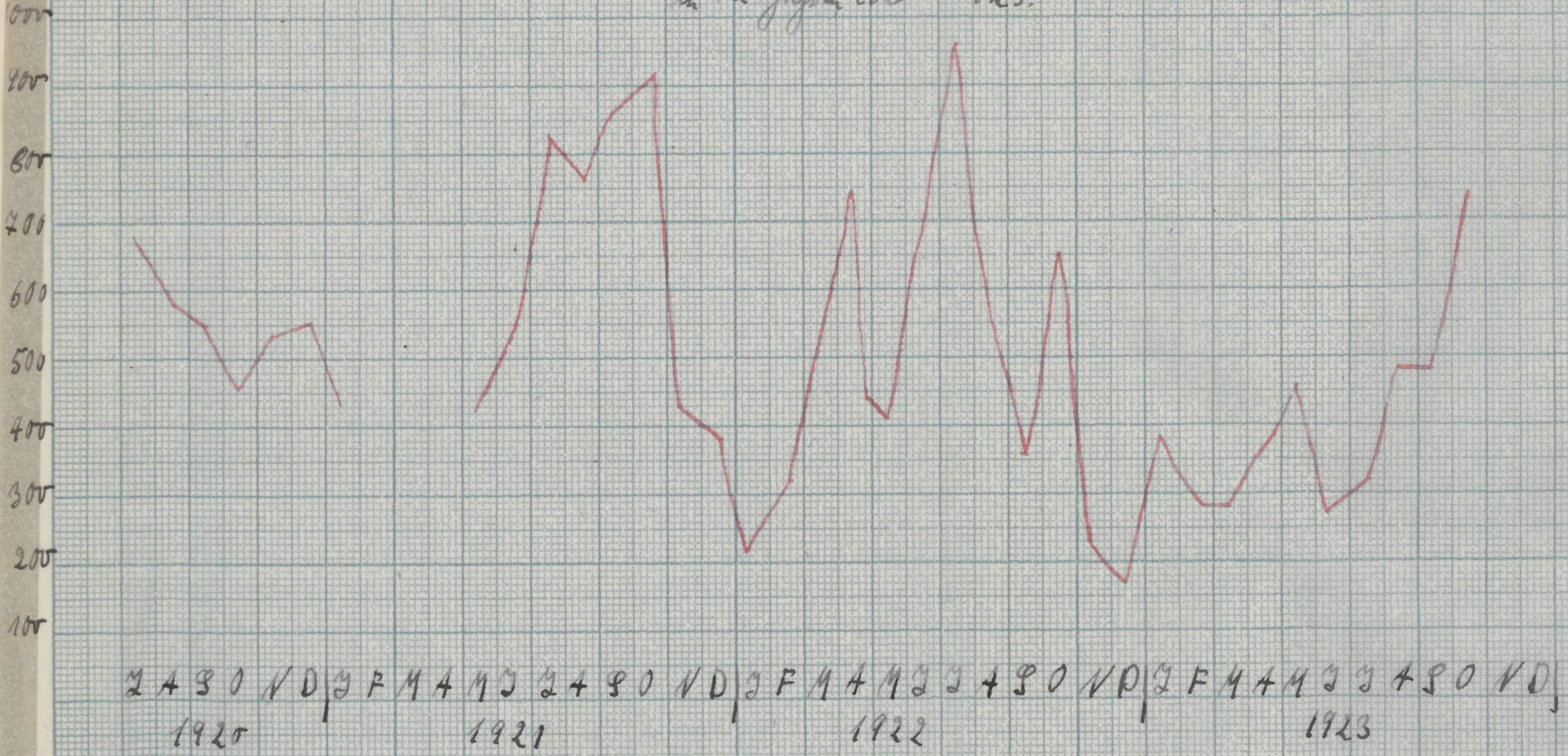
Tabelle I z. Tagl. S. 21

aus Anlage I z. S. 100

Die monatlichen Schwankungen der Gesamteinführungen von 7 wichtigen Lebensmitteln

(Kaffee, Kaffee, Schmalz, Reis, W. Mehl, Zucker, Margarine)

in den Jahren 1920 – 1923.



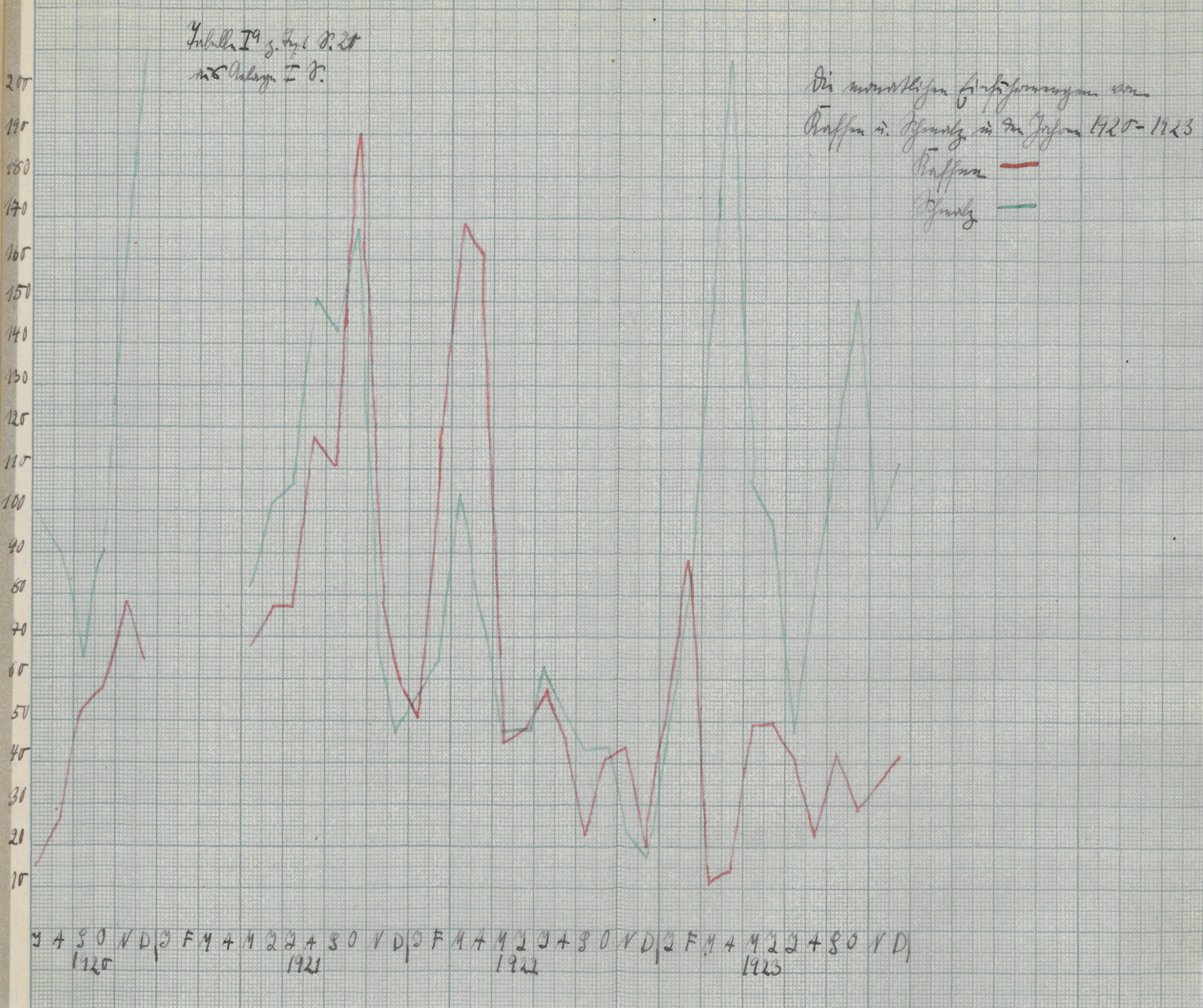
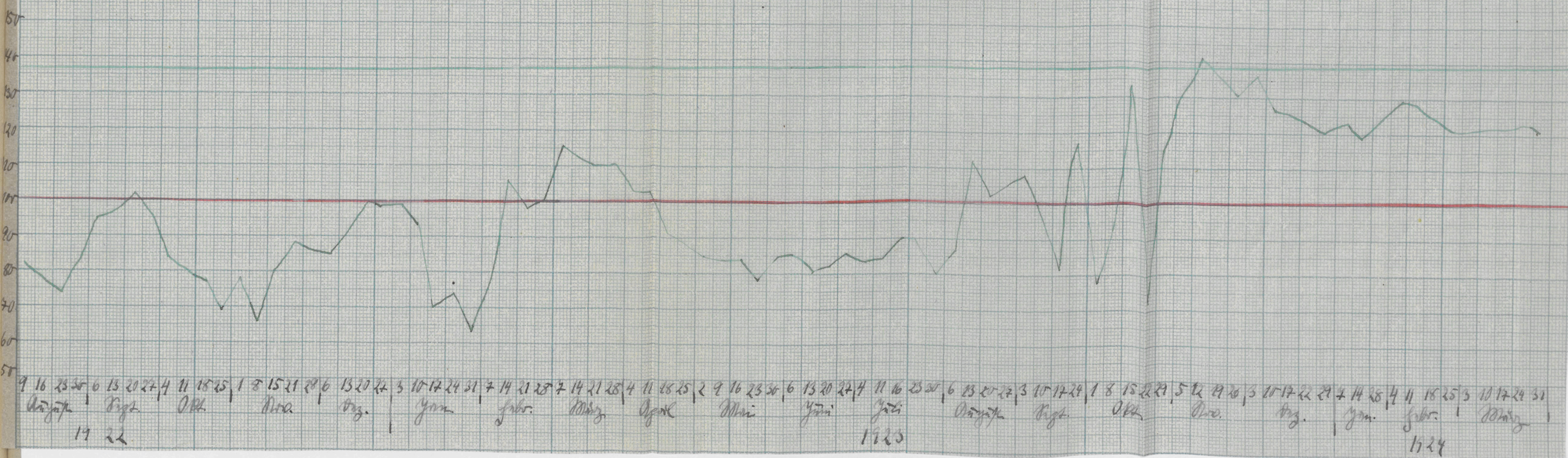


Tabelle I^a z. Text S. 20
aus Anlage I S.
Die monatlichen Einfuhrmengen von
Kaffee u. Schmalz in den Jahren 1920-1923
Kaffee
Schmalz
200
190
180
170
160
150
140
130
120
110
100
90
80
70
60
50
40
30
20
10
J A S O N D J F M A M J J A S O N D J F M A M J J A S O N D J F M A M J J A S O N D
1920
1921
1922
1923

Tabelle II z. Tex. S. 57
zu Anlage V

Der Kleinhandelsindex 12 wichtiger Lebensmittel in seinem Verhältnis zum Großhandelsindex (letzterer 1913 = 100 gesetzt)
ab Juli 1922 – März 1924
Kleinhandelspreis zum Großhandelspreis 1913 = 137 : 100



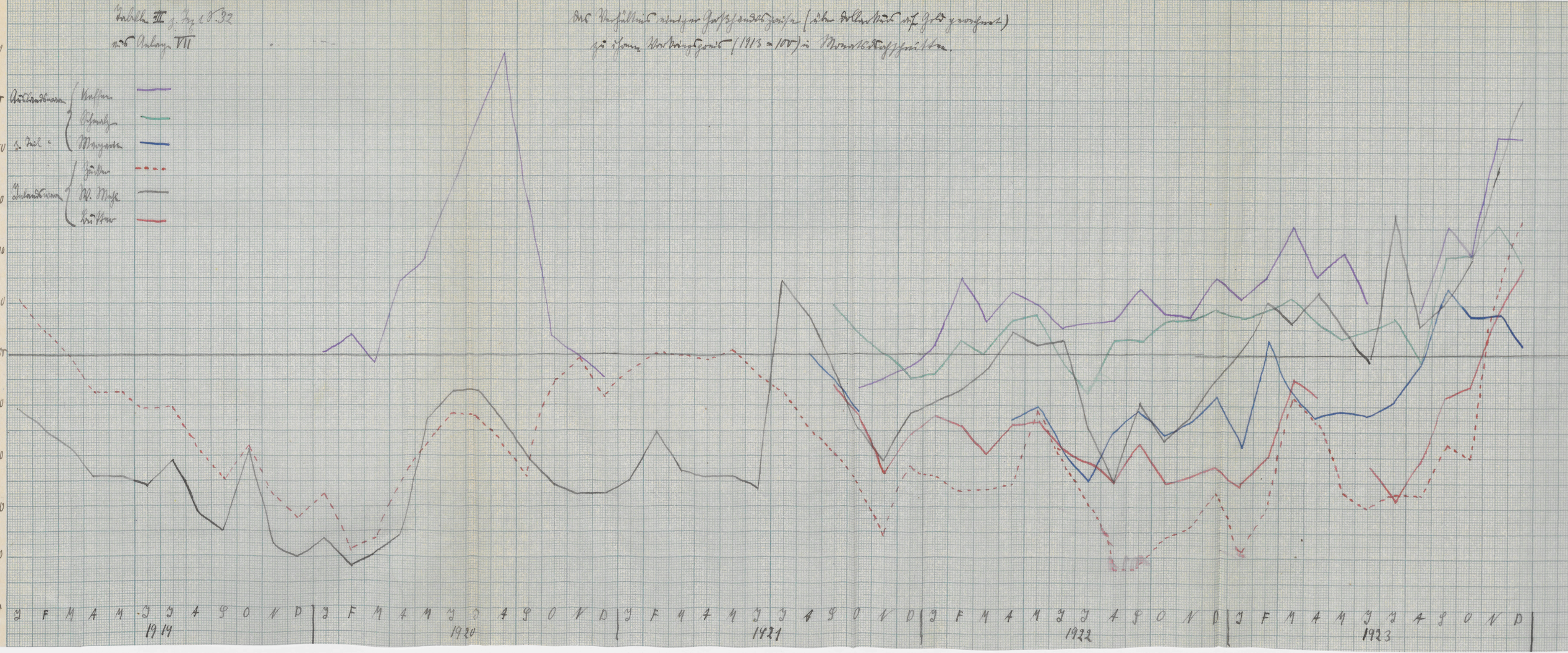
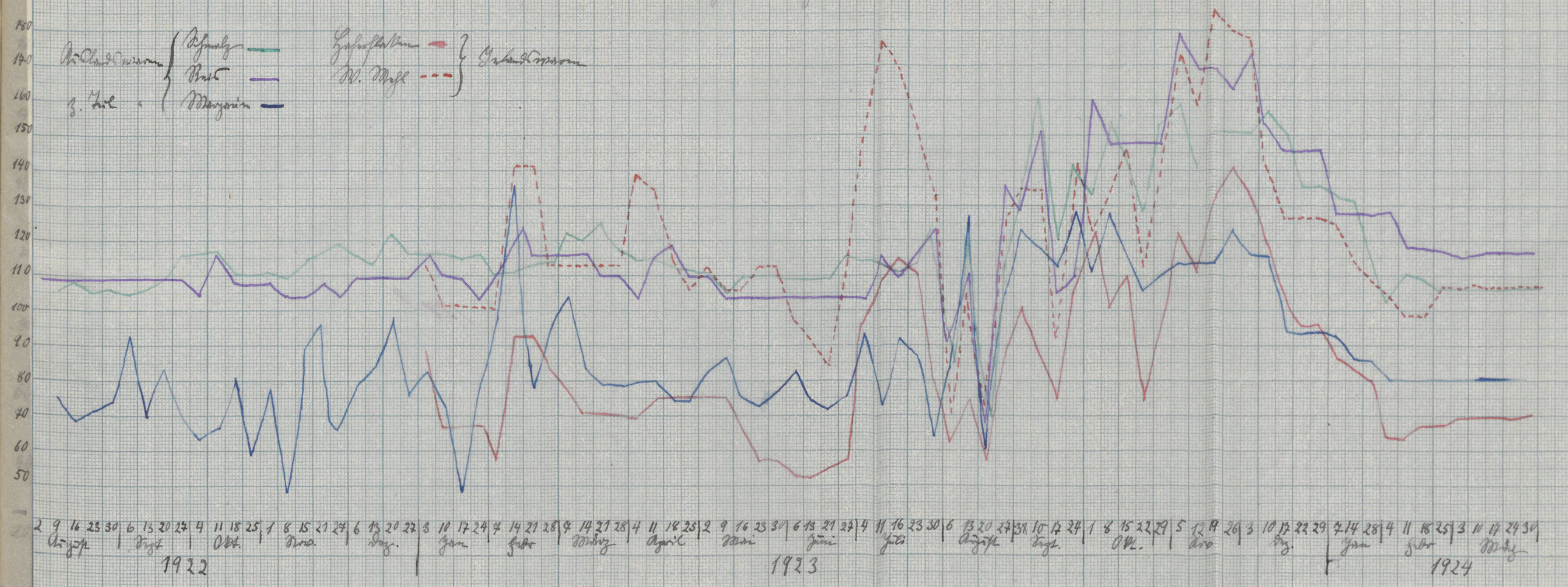


Tabelle III z. Text S. 32
aus Anlage VII
Das Verhältnis einiger Großhandelspreise (über Dollarkurs auf Gold gerechnet)
zu ihrem Vorkriegspreis (1913 = 100) in Monatsdurchschnitten.
Auslandswaren
z. Teil
Inlandswaren
Kaffee
Schmalz
Margarine
Zucker
W. Mehl
Butter
220
200
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0
J F M A M J J A S O N D
1919
1920
1921
1922
1923

Tabelle II a z. Text S. 32
aus Anlage VII

Das Verhältnis einiger Großhandelspreise (über Dollarkurs auf Gold gerechnet)
zu ihrem Vorkriegspreis (1913 = 100) in wöchentlichen Stichtagen
von Juli 1922 – März 1924.



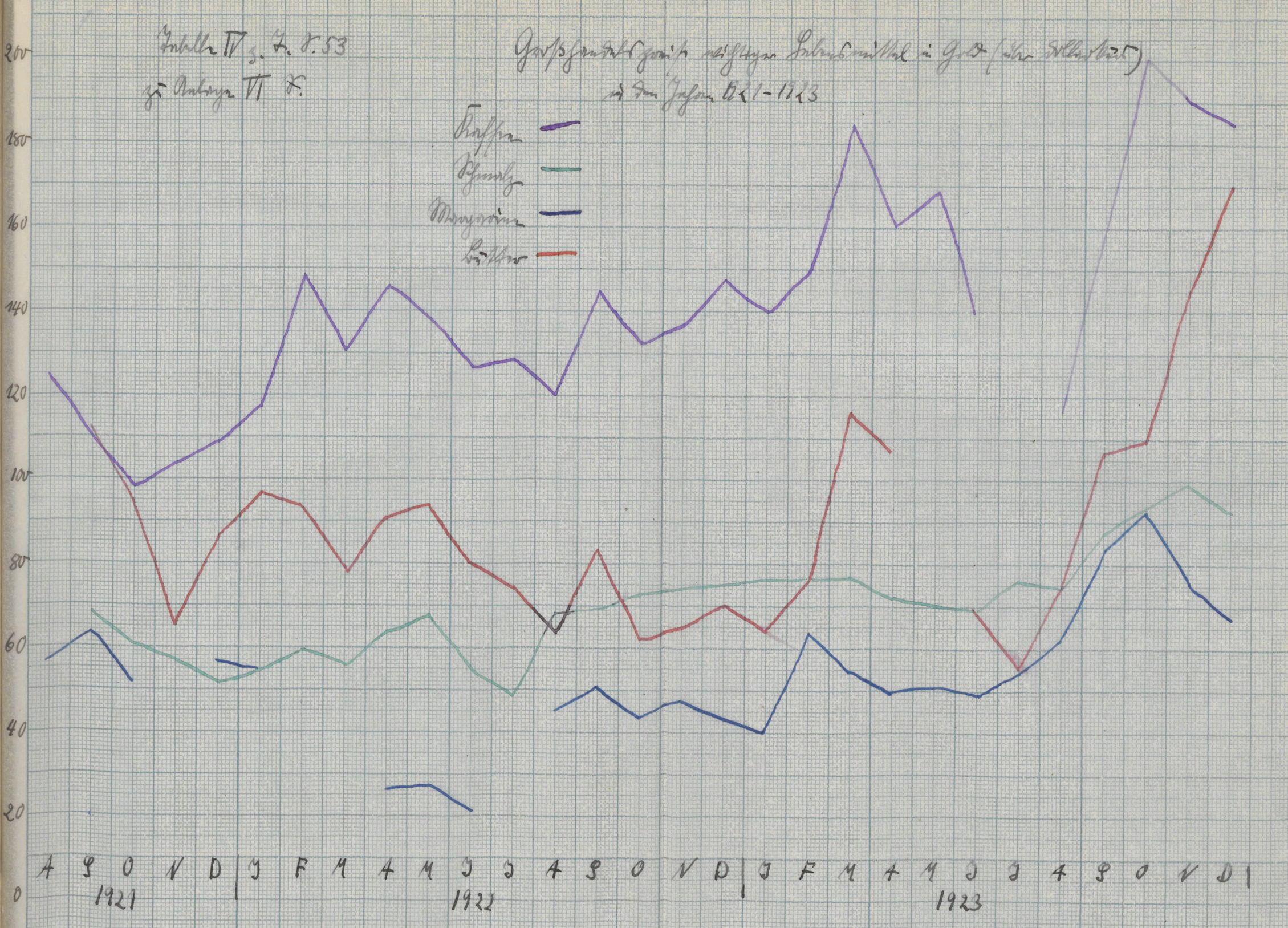


Tabelle IV z. T. S. 53
zu Anlage VI F.
Großhandelspreise wichtiger Lebensmittel in Gold (über Dollarkurs)
in den Jahren 1921-1923
Kaffee
Schmalz
Margarine
Butter
200
180
160
140
120
100
80
60
40
20
0
A S O N D J F M A M J J A S O N D J F M A M J J A S O N D
1921
1922
1923

die Vermittlung. Der Geschäftsinhaber stand täglich vor neuen Schwierigkeiten und brauchte seinen Fachverband. Die Folge war ein Aufblühen des Vereinslebens, wie es trotz aller Bemühungen Einzelner in [illegible] Zeiten nicht hatte erreicht werden können. Die Psy[illegible] Mittelständlers widerstrebt der Vereinigung, weil [illegible]achbar in erster Linie den Konkurrenten sieht und [illegible]st den Kollegen. Die Notzeit führt die Berufsgenoss[illegible] zu gemeinsamer, berufsständischer Arbeit zusammen.

In den grösseren [illegible]örtlichen Verbänden - aus dem Folgenden geht her[illegible]s sie zum Teil erst jetzt entstanden - lag das [illegible]wicht der Arbeit in der gleichen Richtung. Die Gesetzgel[illegible]r den Preis und Steuerfragen waren vornehmlich der J[illegible]ller Eingaben und Stellungnahmen.

II. Der allgemeine orga[illegible]sche Zusammenschluss des gesamten Lebensmittelhand[illegible]e auch des gesamten Einzelhandels.

Das Bemerkenswerte [illegible] Charakter dieser Probleme ist, dass sie nicht mehr spe[illegible]mittelständische sind. Um den Nachdruck der gewün[illegible]rderungen bei Regierung und Parlament zu erhöhen, wu[illegible] Burgfrieden mit den Gegnern nach zweierlei Richtung [illegible]sen. Soweit es sich um speziellere Fragen handelte[illegible] Eingaben gemeinsam gezeichnet ~~und~~ von den Hauptver[illegible]es Lebensmittelgroßhandels und den Hauptverbänden des Lebensmitteleinzelhandels. Dabei traf es sich, dass gerade der Edeka-Verband, als eine Hauptorganisation des Kleinhandels, eng mit den Großhandelsverbänden zusammen arbeitete, obgleich er durch seinen genossenschaftlichen Zweck der natürliche Feind des Großhandels ist, und von ihm in der Kriegszeit noch hart bedrängt wurde. [1]

1) Es sei an den Kampf der Einkaufsgenossenschaften um Anerkennung als Großhändler erinnert, um in gleicher Weise wie dieser an der Verteilung der Lebensmittel teilnehmen zu können.

UB Rostock 05/4oo
the scale towards document
Image Engineering Scan Reference Chart TE263 Serial No. 309
Patch Reference numbers on UTT