

### Armee und Zwischenhändler.

Von Dr. Max Rosenberg.

„Abichaffung des Handels“ ist zum oft gebrauchten Schlagwort geworden. Die Ausschaltung des Handels wird immer mehr angestrebt. Während versucht wird, in der Hinterlandwirtschaft seine Wirksamkeit immer mehr einzudämmen, wobei sich aber allmählich wieder die Erkenntnis durchbricht, daß seine völlige Ausschaltung ein Ding der Unmöglichkeit ist, herrscht das Bestreben vor, bei der Versorgung des Armeebedarfs seiner ganz und gar zu entbehren. Direkter Verkehr zwischen dem Produzenten — sei er Agrarier oder Industrieller — und der Armee als Konsumenten ist das Leitmotiv, das sich allmählich Bahn zu brechen versucht. Namentlich die Außenstehenden, die in den internen Wirtschaftsbetrieb der Armee unmöglich genauen Einblick haben können, predigen diesen Grundsatz und glauben ihn zum unbedingten Axiom der Bedarfsbeschaffung der Armee machen zu können.

Zu Kriegsbeginn, wo mit einem Male große Massen von Bedarfsartikeln rasch beschafft werden mußten, wo die Beziehungen zwischen Armee und Konsumenten noch ziemlich lose und unregelmäßig waren, ist dem Zwischenhändler in dieser Hinsicht vielleicht ein zu großes Wirkungsfeld zugewiesen worden. Der Beruf des Zwischenhändlers ist auf zu viele Schichten ausgebeutet worden. Es wurden manche, die es früher nicht gewesen, durch die Aussicht auf raschen Gewinn verlockt, Händler zu werden. Die Branchentätigkeit des Berufshändlers kam in diesen Fällen nicht voll zur Geltung. Im späteren Verlauf des Krieges wurden diese Mißstände zum größten Teile beseitigt. Aus ihrem Vorkommen darf aber nicht auf die Schädlichkeit einer ganzen Berufsgruppe, wie sie der Handel bildet, geschlossen werden. Die österreichisch-ungarische Armeeverwaltung hat sich von solchen Schlagworten nicht ganz beeinflussen lassen und überall dort, wo sich die Unentbehrlichkeit des Handels gezeigt hat, ihm trotz aller Schlagworte und darauf abzielenden Bestrebungen sein Tätigkeitsgebiet gewöhnlich belassen. In wirtschaftlicher Hinsicht war das der vernünftigste Vorgang. Denn ein so komplizierter Wirtschaftskörper wie die Armee muß, wenn er Erfolg haben will, seine Betätigung den Erfordernissen der verschiedenen Wirtschaftsverhältnisse, wie sie von Zeit zu Zeit, von Ort zu Ort und von Gebiet zu Gebiet, ja sogar von Etappe zu Etappe variieren, anpassen, muß mit diesen Verhältnissen rechnen und seine Maßnahmen dementsprechend treffen. Auch bei der Beurteilung der Notwendigkeit oder der Entbehrlichkeit des Zwischenhändlers muß dies der Fall sein.

Nur auf ein Beispiel soll hier verwiesen werden. Die Armee benötigt Vieh. Der Zuzug aus dem Hinterlande ist mit Schwierigkeiten verbunden und nicht genügend. Infolgedessen ist die Armee auf die Beschaffung eines Teiles ihrer Viehmengen aus dem Stappenlande angewiesen. Nun wird der Krieg nicht immer in Gebieten geführt, wo die Wirtschaft so vervollkommenet, das Genossenschaftswesen und die Agrarverhältnisse so ausgebildet sind, daß ein direkter Verkehr des Produzenten mit dem Konsumenten mit Ausschaltung des Handels möglich wäre, wobei es noch fraglich ist, ob nicht oft auch dann, wenn die Genossenschaft in gewisser Hinsicht die Rolle des Händlers übernimmt, die Nebelkosten, die sie fordert, oft die Höhe des Händlergewinnes übersteigen. In denjenigen Kriegsgebieten, in denen wir die wirtschaftliche Wirkung des Krieges zu beobachten Gelegenheit hatten — es sind dies die Stappengebiete an der österreichisch-ungarisch-russischen Front —, ist der Händler für die Viehbeschaffung direkt unentbehrlich. Dreijährige Kriegserfahrung beweist, daß der Bauer des Ostens nur in den seltensten Fällen sein Vieh direkt der Militärbehörde verkauft, trotzdem er genau weiß, daß er von dieser sehr reell behandelt wird, trotzdem er die vom Militärärar jeweils fixierten Preise genau kennt und trotzdem er sich genau bewußt ist, daß der Händler, dem er das Vieh auf dem Markte verkauft, dieses doch schließlich an die Militärbehörde liefern wird. Ursache dieses merkwürdigen Benehmens der Bauern ist lange nicht der Mangel des Vertrauens zur Tätigkeit der Militärbehörde, sondern Herkommen, ererbte Gewohnheit und endlich das Bestehen einer Lücke zwischen Militärbehörde und Landwirt, deren Ueberbrückung der Militärwirtschaftsbehörde bei ihrer Organisation nicht möglich ist.

Aus leicht erklärlichen Gründen kann die Militärverwaltung das Vieh nur nach dem Gewichte kaufen. Die Einheitlichkeit der Preise- und Uebernahmebestimmungen bei diesem ausgebeuteten Körper, die Unmöglichkeit einer genauen Qualitätsbestimmung bei Hinweglassung der Gewichtsmessung, die Ermöglichung einer Kontrolle erfordern unbedingt die Uebernahme nach Gewicht. Der Bauer Ostgaliziens, der Bukowina und Nordostungarns wird aber sein Vieh nie nach Gewicht verkaufen. Er sieht das Vieh vom Frieden her als Arbeitstier, als Zuchtobjekt und als Spender von Metereiprodukten an. Für den Zugochsen wird er im Frühling vor Bestellung seines Ackers viel mehr verlangen als im Frühsommer, weil er ihn dann leichter entbehren kann. Was kümmert es ihn, daß das Tier in der Zwischenzeit durch die bessere Nahrung an Gewicht zugenommen hat? Die magere Kuh, die ihm täglich ein größeres Quantum Milch liefert, wird für ihn viel mehr wert sein als die fette Kuh, die nur wenig Milch gibt. Für den Militäreinkäufer kommt nur die Fleischmenge der Kuh und nicht ihre Milchlieferung in Betracht. Er wird berechnen, was das Kalb kosten wird, das er zum Erlaße der verkauften Kuh wird erstehen müssen, ob das Heu für das Auffüttern leicht erhältlich und ob es im Preise gestiegen ist. Wenn der Bauer sein Rind auf den Markt bringt, wird er es immer in der Relation zu seiner Wirtschaft und nie nach dem Gewichte schätzen.

Denn er ist fast nie ein ausgesprochener Erzeuger von Schlachtwiech. Beim Viehkauf schaut er mehr auf die Qualität des Rindes, auf seinen Arbeitswert, auf seine Sehnen und seinen Buchs als darauf, ob es viel Fett angelegt hat. Von denselben Kalkulationen läßt er sich beim Viehverkaufe leiten. Für das Militär kommt das Vieh aber rein als Schlachtwiech in Betracht. Die Menge des zu gewinnenden Fleisches ist das Wesentliche. Die Gewichtsbestimmung genügt ihm. Der ärarische Käufer kann sich unmöglich darauf einlassen, für Simmentaler-Rasse, größere Lebendgewichtpreise zu zahlen als für graues Vieh. Er kann unmöglich das Gewicht des jungen kräftigen Stieres zu höheren Preisen einschätzen, als das des älteren, dafür aber mit mehr Fett behafteten Ochsen usw. Da ist die Lücke zwischen Bauer und Militäreinkäufer, die sich fast nie überbrücken läßt. Wögen die Gewichtspreise noch so gut sein, er geht nur ungern darauf ein. Der Bauer mit seiner konservativen Gesinnung wird sich in dieser Hinsicht nicht rasch zu einer anderen Anschauung der Verwertung seines Viehes bringen lassen. Hier ist ein Mittler zwischen beiden Gesichtspunkten notwendig und diese Mittlerrolle spielt der Zwischenhändler. Er besreundet sich auf der einen Seite mit dem Gesichtspunkte des Bauern, wird mit ihm auf Grund der Bauernwertung einig, und nachher verkauft er das Vieh dem Gesichtspunkte des Militärärars entsprechend an dieses. Dies wird vielleicht mancher als Dummheit des Bauern ansehen. Es möge aber betont werden, daß dies nicht der Fall sein muß. In sehr vielen Fällen ist er derjenige, der besser gerechnet hat. Der Händler irrt sich in der Gewichtsabschätzung nach dem Augenmaße besonders im Frühjahr, wo das bloße Auge sehen oft täuscht, und dann hat er eben mit Verlust gearbeitet. Ein Schaden, der dadurch wieder wettgemacht wird, daß der Händler ein andermal wieder Gewinne einfriecht, weil anderes gekauftes Vieh mehr gewogen hat als er glaubte, aber weil er auf eine inzwischen eingetretene Viehpreissteigerung durch das Aerar erfolgreich spekuliert, oder auch weil er das Vieh einige Zeit bei sich gehalten, es aufgefüttert und es nachher bei günstigerer Preislage, nachdem es zugenommen, abgeliefert hat.

Daß der Bauer oft sogar auch ausgesprochenes Schlachtwiech lieber dem Viehhändler verkauft, hat auch darin seinen Grund, daß der Bauer im Handel mit dem Händler eine gewisse Spekulation sieht, der er sich ganz gern unterzieht. Er will den Händler übertrumpfen. Der Bauer will einfach handeln. Er will die ganze Preisskala durchgehen, bis der Preis vereinbart ist. Er will sich als Verkäufer auf dem Markte, der für ihn mehr als Börse ist, ansehen. Es sind dies alles psychologische Motive, die beim Kauf manchmal eine ebenso große Rolle spielen wie das wirtschaftliche Moment, mit dem der Händler wohl rechnet, mit dem aber das Militär unmöglich kalkulieren kann.

Der Viehhändler, der sein Leben lang auf ein und demselben Plage wirkt, kennt die Handelsgebräuche. Er versteht es, rascher mit den Leuten handelsseins zu werden, als der aus der Ferne kommende, gewöhnlich landesunkundige militärische Käufer. Er ist bei seiner Preisbestimmung nicht gebunden. Bei einem Rindstüd, das geliefert wurde und das er zu hoch bezahlt hat, verliert er, bei dem anderen gewinnt er. Es ist bessere und schlechtere Qualität, die er abgibt. Und das Endergebnis ist, daß er Durchschnittsware geliefert hat und dabei doch auf seine Rechnung gekommen ist. Der militärische Einkäufer kann dies nicht machen. Er ist an Höchstpreise fest gebunden und darf von ihnen nicht abweichen. Er hat eine gebundene Route im Gegensatz zur Handelsfreiheit des Händlers.

Zu gewissen Zeitabschnitten, wie in den ersten Frühjahrestagen, wo der Bauer sein großes Vieh verkauft, Jungvieh zur Aufzucht sich ankauf, oder im Sommer nach der Feldarbeit, wo er einen Teil seiner Ochsen gespanne verkauft, oder im Herbst, wo er mit geringeren Beständen überwintern will, werden die Märkte stärker besucht, während sie an anderen Markttagen schwächere Viehbestände aufweisen. Das Aerar kann nicht an stärker besuchten Markttagen mehr aufkaufen, seine Lager vollfüllen und zuwarten, bis die Märkte schlechter besucht werden, wo weniger wird eingekauft werden können. Das Bestreben eines möglichst mobilen Zustandes aller Wirtschaftformationen hinter der Front, also auch des Schlachtwiechdepots, hindert es an der Vornahme solcher Saisonmassenkäufe. Diese Wirtschaftskorporationen sind bestrebt, immer nur soviel zu beschaffen, als für den momentanen Bedarf und für eine eventuelle Reserve notwendig ist. Ihre Einkäufer müssen sich oft an zahlreicher besuchten Märkten im Einkaufe beschränken, andererseits würden sie an schwach besuchten Markttagen zu wenig bekommen können. Hier bildet wieder der Händler das ausgleichende Moment. An Saisonmarkttagen kauft er mehr auf, und wenn die Märkte wieder schwach besucht sind, kann er seine Ware dem Depot liefern. Das Militärärar hat sich dadurch die Wartungskosten erspart und auch der einzelne Händler hat nicht mit Verlust gearbeitet.

So bildet der Händler den ausgleichenden Faktor zwischen Armee und Bauer. Mit ihm rechnet der Bauer. Wir haben Viehmärkte beobachtet, auf denen sehr tüchtige militärische Vieheinkäufer ihres Amtes walteten, und doch betrogen auf einem Markte, auf dem 800 Rinder aufgetrieben waren, die von Militärorganen direkt vom Bauern angekauften Rindstüde nur 100, und dieses Re-

sultat muß als eines der günstigsten angesehen werden. Auf anderen Märkten waren 400 Stück aufgetrieben, an das Militär aber waren von den Vieheigentümern nur 20 bis 30 Stück abgeliefert worden. Fünf bis höchstens acht Prozent von der ganzen aufgetriebenen Viehmenge wurden von den Eignern direkt an das Militärärar auf freien Märkten geliefert. Wie gering ist diese Zahl im Verhältnis zum großen Fleischbedarfe der Armee? Wohin käme diese, wenn nicht die Zwischenhändler wären, die den Rest liefern würden? Es soll nicht geleugnet werden: unreelle Elemente dürfen nicht geduldet werden. Leute, die nur des Gewinnes wegen ohne jede Branchenkenntnis sich hier hereinwagen, müssen unbedingt ferngehalten werden. Der reelle Zwischenhändler aber, der mit dem Wesen des Produzenten vertraut ist, kann in dieser Hinsicht vieles leisten. Er kann dem Militärärar viel Arbeit und Mühsal ersparen. Mühsal, das auch durch die genauest spezialisierten wirtschaftlichen Organisationsbestimmungen nicht behoben werden kann. Das Fehlen des Zwischenhändlers würde unter solchen Umständen einen direkten Nachteil für die Armeewirtschaft bedeuten.