

Handel und Kriegswirtschaft.

Der Vorsitzende des Reichsverbandes Deutscher Kolonialwaren- und Lebensmittelhändler, Berlin, und des Vereins Berliner Kolonialwarenhändler, Richard Ziel, hielt gestern in diesem Verein einen Vortrag über den Lebensmittelhandel im 6. Kriegsjahr, aus dem wir das folgende wiedergeben:

„Das vierte Kriegsjahr brachte eine umfangreichere und regelmäßiger Verteilung von Lebensmitteln. Diese Tatsache ist auf die weise Vorrats- und Vorsichtspolitik des Kriegsernährungsamts und der Gemeinden zurückzuführen.

Die Lage des Lebensmittelhandels hat sich trotzdem verschlechtert. Aus dem Kaufmann ist ein Warenverteiler geworden, und in dieser Tätigkeit begegnen ihm beratige Schwierigkeiten, daß seine Schaffensfreude leidet. Vor allem ist es das Uebermaß der Verordnungen, dem der Handel beim besten Willen nicht gewachsen ist. Eine große Rechtsunsicherheit in der Ausübung des Berufs ist eingetreten. Der Abgeordnete Dr. Krüger hat vor einiger Zeit festgestellt, daß seit Ausbruch des Krieges 8400 Gesetze und 33000 bundesrätliche Verordnungen erschienen sind. Das macht auf jede Kriegswoche 40 Kriegsgesetze und 169 bundesrätliche Verordnungen. Für den Handel mit Lebensmitteln kommen noch die unzähligen Bestimmungen der Kriegesgesellschaften und Gemeinden hinzu. Hinzu und quer und hin und her.

So überaus reichlich die Verordnungen uns zuteil werden, so geringlich ist die Gewinnmessung bei dem Verkauf der Waren. Die Ansicht der Gerichte und Behörden geht dahin, daß der Friedensgewinn der Maßstab des Verdienstes noch heute sein soll. Die Geschäftskosten, ferner der Lebensunterhalt sind aber um das Doppelte und Dreifache gestiegen, und mit der Preis-erhöhung der Waren im Einklang stehend das Verschwinden des Händlers. Haftagenberechnung und Rückerstattung des Trügens eines Teiles des Gewichts, Schwund, Karaverluste und eine große Zahl Sonderbelastungen mehr erschweren und schmälern den Verdienst. Zu guter Letzt kommt nun noch die erhöhte Umsatzsteuer, die z. B. bei dem Verkauf von Butter und Käse, Waren, die überhaupt einen Gewinn für den Kleinhandel nicht bringen, bei der Berechnung des Umsatzes erhöhten Verlust bringen. Dabei lastet auf dem Händler die Mühe, die Waren in kleinen Mengen abzugeben und die Kosten der Verpackungstoffe. Wir mühen deshalb an die Bevölkerung die Bitte richten, uns beim Einkauf gut erhaltenen Dingen usw. wieder zur Verfügung zu stellen.

Die Einführung der Kundenlisten in Berlin und vielen anderen Orten bedeutet eine wesentliche Verbesserung in der schnelleren Uebergabe der Waren an die Käufer. Eine große Plage für Verbraucher und Geschäftsleute bleibt dagegen die Unständigkeit seit des jetzigen Markenverfahrens, weshalb wir das Einfachen und Vereinfachen des Markenverfahrens an die Behörden richten. Häufig haben Ladenhelfer wöchentlich bis zu 50000 Marken und darüber zu zählen und zu je 100 Stück zu bündeln. Mancher Sonntag wird dadurch für den Geschäftsmann zum Wochentag.

So mehr die öffentliche Bewirtschaftung Platz gegriffen hat, je mehr hat, trotz der vorläufigsten Befehle, der Schleichhandel an Boden gewonnen. Hilfe erwarten wir nur durch die Einschränkung der öffentlichen Bewirtschaftung. Meines Erachtens brauchte z. B. ein Honig nicht öffentlich bewirtschaftet zu werden. Seit Honig mit Höchstpreisen für Inlandsware belegt wurde, ist er im offenen Handel spurlos verschwunden. Ich halte deshalb das ganze Höchstpreisverfahren für verfehlt, besonders aber die ertlichen Höchstpreise, die die Umwandlung der Höchstpreiswaren nach Nachbarorten, wo sie besser bezahlt werden, veranlassen.

viel Besorgnis herrscht wegen der verschiedenartigen Auslegungen und Ansichten über den Begriff der täglichen Bedarfsartikel, angemessener Preis und übermäßiger Gewinn, Kettenhandel, Durchschnittspreise usw. Die Strenge der Fett Wunde das durch gemildert werden, wenn in der Kriegswirtschaft das

Uebergewicht dem Kaufmannsstande und nicht den Verbrauchern zukommen würde.“