

Kaufmann und Kunde zur Kriegszeit.

Eine Stimme aus Kaufmannskreisen.

Bis zum Ausbruche des Krieges war der Kaufmann in so manchen Orten, namentlich in den kleineren Gemeinden, der geachtete treue Ratgeber für viele, an den sich die Bevölkerung in mannigfachen Angelegenheiten wirtschaftlicher Natur und des Verkehrs vertrauensvoll wendete. Und der bodenständige, mit der Gemeinde eng verwachsene Kaufmann war immer gern bereit mit seiner Erfahrung zu helfen. So war das Verhältnis zwischen Bevölkerung und Kaufmannstand ein freundliches allen Teilen Nützlich. Da kam der Krieg. Durch den Großwucher wurden die Preise schwindelhaft in die Höhe getrieben, und die Bevölkerung, die anfangs von diesem Treiben keine Kenntnis hatte, sah plötzlich die Wirkungen auch bis ins kleinste Dorf hinaus dringen und für sie war es der Kaufmann, der auf einmal mit großen neuen Preisen vor sie hintrat, daß er den Stoß von oben erhalten hatte, daß auf ihn der einsetzende Wucher der Spekulation zuerst drückte, sah die meisten nicht. Selbst die Behörden wurden von dem allgemeinen Geist ergriffen, und man glaubte nichts Besseres tun zu können, als Verordnungen herauszugeben, welche alle nur den kleinen Geschäftsmann trafen und ihn mit den härtesten Strafen bedrohten, als ob er die Ursache der schlimmen Erscheinungen sei. Selbst die eigenen Gemeinden schlossen ihre Verlautbarungen immer mit Strafandrohungen gegen ihren Kaufmann. Dies Vorgehen mußte die Bevölkerung in dem Glauben bestärken, daß nur der Detailhandel an der Teuerung Schuld sei, und es gab viele, die in dem Kaufmann nur mehr den Ausbeuter des Volkes sahen. Alte Beziehungen waren oerschunden und um das Chaos vollständig zu machen, wurden für den Lebensmittel-Detailhandel 10% Gewinn hinreichend erklärt. Auf welcher Grundlage oder nach welcher Kalkulation diese Grenze festgestellt wurde, das weiß niemand. Es wäre naheliegend gewesen, bei Unternehmungen, welche nicht auf Gewinn gegründet sind, und welche die geringsten Regien haben, z. B. Arbeiterkonsum. Vereine, die Kalkulation einzusehen; da würde man gefunden haben, daß diese Unternehmungen, welche in keiner Form Dividenden zahlen, bis zu 17% zuschlagen müssen, um existenzfähig zu sein. Was will es nun unter diesen Umständen bedeuten, wenn von den Tausenden bodenständigen Wiener Kaufleuten — die nicht verantwortlich sind für gewisse Jaungäste und ihre Geschäftsmoral und durch diese am schwersten selbst geschädigt werden — einige, die kaum einen Bruchteil bilden, oft wegen einiger Heller Differenz von Mißgünstigen angezeigt und wegen Preistreiberei verurteilt wurden. Als nun durch die Presse genauere Berichte über die ungeheuerlichen Zustände im Großhandel in die Öffentlichkeit drangen, als bei manchen Geschäften über 1000% Gewinn nachgewiesen wurde, da war es bereits zu spät, um das eingewurzelte ungerechte Vorurteil gegen den bodenständigen soliden Kaufmann auszuröten und ihn von Anklagen zu befreien, die gegen ganz andere Adressen hätten gerichtet werden sollen. So mancher will einen ihm sichtbaren Sündenbock haben, an dem er seinen Unmut löschen kann und nachdem man nach altem Rezept die Großen nicht so leicht hängen kann, so muß der Kleine herhalten. Und wenn man sonst dem Kaufmann nichts nachsagen kann, so klagt man ihn, daß er unhöflich gegen seine Kunden sei, „weil er ohnehin genug verdiene“. Ich möchte jene die solche Vorwürfe erheben, einladen, nur einmal jetzt einen Tag als Kaufmann zu verbringen. Nach einer nicht selten sorgenvoller Nacht, steht er frühmorgens schon müd und abgepannt im Laden. Es fehlt an vielen Notwendigen: Kaffee, Del, Essig, Zucker, Salz, Petroleum, Spiritus, Hülsenfrüchten usw. usw. Durch-

wegs Waren, welche jede Kunde dringend verlangt. Es kommen die Kunden, welche schon viele Jahre in dem Geschäfte einkaufen, und welche den Grundstock seines Geschäftes bilden. Durch sie kann er auf seinen Umsatz rechnen, und kann seine Einkäufe darnach regeln; er muß sie, wenn er etwas hat, oft abweisen, weil er sie nicht bevorzugen darf. Er muß Vorwürfe, bittere unverdiente Vorwürfe anhören, daß man zufällig dieses oder jenes wo anders bekommt. Er schreibt unzählige Bestellbriefe, welche meistens unbeantwortet bleiben, sein Lager ist gelichtet, er muß sich zu den schwersten Bedingungen entschließen um nur etwas Ware zu bekommen, ohne Rücksicht auf Verlust. Hat er nach Ueberwindung zahlreicher Verkehrsschwierigkeiten, Verschickungen, Verspätungen endlich Ware bekommen und kalkuliert nur so, daß er die Regien decken kann, steht er noch immer in Gefahr wegen Ueberschreitung des Höchstpreises angeklagt und verurteilt zu werden; vielleicht hat er es nur einem weiterschauenden Richter zu verdanken, wenn er nicht verurteilt wird, den moralischen Schaden aber kann ihm niemand ersetzen. Warum gibt es keine Vorschrift gegen leichtfertige Anzeigen und Irreführung der überbürdeten Behörden?

Es ist da schließlich doch wohl kein Wunder, wenn bei diesen Verhältnissen, in denen die Kunde die gereizte Stimmung mitunter selbst in das Geschäft bringt, auch der ehrenhafte Geschäftsmann, und hätte er dazu noch Nerven von Stahl, nicht unberührt von der Unruhe und dem vielen Verdruß bleibt. Vergewöhnliche man sich noch, daß diese Zustände sich nun zwei Jahre ständig erhalten, dann möge jeder in sein Innerstes greifen und sich fragen, ob nicht auch wir Kaufleute eine freundlichere

Beurteilung verdienen. Vielleicht darf doch der reelle Geschäftsmann hoffen, daß es noch viele gerecht denkende Menschen gibt, die sagen: „Du leidest so wie wir, ragen wir gemeinsam, so ist unser beider Loß leichter!“

Gutenstein.

A. R i e s c h.