

Nenes Wiener

Aus der Zeit des Herunternumerierens.

Vor einigen Tagen erhielt ich den Besuch meines Schneiders. Meine Ueberraschung war groß, denn ich hatte den Mann seit nahezu drei Jahren nicht mehr in meiner Wohnung begrüßen dürfen, obgleich eine mehr als zehnjährige Geschäftsverbindung zwischen uns besteht. Bis zum Beginn dieses Krieges machte er mir recht häufig das Vergnügen, war sorgfältig um meine äußere Erscheinung bemüht, und oft mußte ich seine Anschaffungsfreude auf meine Kosten eindämmen. Dann aber trat eine Erlaltung unserer Beziehungen ein, wobei ich mir in des Wortes wahrster Bedeutung keine Schuld bewußt war. Im Gegenteil! Ich befehligte mich in diesen Jahren besonderer Höflichkeit im Umgang mit meinem Schneider; ich selbst entschuldigte jede seiner Unbuntlichkeiten, „weil jetzt Krieg ist“. Ich stieg die drei Stockwerke und den Halbstock zu seiner Wohnung hinauf, nur um ihm die Mühe eines Besuches bei mir zu ersparen, und konnte trotzdem seine Freundschaft nicht wieder erlangen. Er wollte mir keinen Anzug mehr liefern, nicht einmal die geringste Verbesserung mehr übernehmen, benahm mir jede Lust zu Bestellungen, indem er sofort die Lieferungsstermine bis ins Ungeheure hinaus schob; hinter seinem Rücken mußte ich den Schleichweg zu seiner Frau Gemahlin finden, die durch kleine Gefälligkeiten, wie Mehl, Eier oder Fett, sich denn doch bestimmten ließ, fallsweise ein gutes Wort für mich einzulegen.

Nun war also mein Schneider wieder bei mir „wie einst im Mai“ des Jahres 1914; und ebenso wie damals beklagte er den Zustand meiner Garderobe und meinte, daß ein Winteranzug für mich eine unerläßliche Notwendigkeit wäre. Ich konnte ihm nicht unrecht geben und fragte zögernd und schwächern nach dem Preise. Da meinte er, er wäre in der Lage, den ganzen Anzug schon in einem Monat und um 500 K. — billiger abzuliefern.

„Um diesen Betrag“, so erlaubte ich mir zu bemerken, „haben Sie mir im Jahre 1913, dem letzten Jahre meiner Bestellungen, ungefähr zwei- und einhalb Anzüge geliefert. Was bedeutet also um 500 K. billiger?“

Auf diese Frage antwortete mein Schneider, es sei diese neuartige Preisbestimmung so zu verstehen, daß jetzt ein Anzug 500 K. weniger koste als noch vor drei Wochen. Er habe durch Zufall Gelegenheit, eine Partie Tuche, ausschließlich Friedensware, billig zu erwerben. Zwirn und Futterstoffe seien bedeutend gefallen, in Mähleide und Weintöpfen mache sich ein lebhafteres Angebot geltend — kurzum, er gab in knappen Zügen eine Aufklärung über seine plötzliche Frontänderung.

Er glaubte, mir auch verraten zu dürfen, daß er eine Quelle für echt englische Stoffe entdeckt habe. Da hat ich ihn, mich auf seinen Forschungsreisen mitzunehmen, denn auch ich wollte die Quellen suchen, aus denen englische Kleidertuche, Zwirn, Unterfutter, Seide, Knöpfe und vielleicht noch vieles andere Nützliche sprudelt, das in der Blütezeit der Preistreiberei wie in einen unterirdischen See versickert war. Mein Wunsch fand Erfüllung, und so gelangten wir — ohne Wünschekrute —, wenn auch nicht zum Ursprung, so doch immerhin zu einem stattlichen Zufluß dieser Quelle.

Ein Ballen Stoffe, so groß, daß ich leichtlich meine Angehörigen männlichen Geschlechtes hätte beisteilen können, war das erste Anbot. Der Preis war um 70 K. pro Meter billiger als vor einem Monat, und der Verkäufer erklärte wehlagend, daß er an der guten Ware sein mühsam und bitter erworbenes Geld einbüßte. Aber in einer Zeit, in der das Gold plötzlich um 9000 K. pro Kilogramm fällt, so meinte er, müsse man auf das Nengste gefaßt sein und sich nicht wundern, wenn alle Waren im Preise fallen. In dumpfer Resignation stützte der Mann seine Hand auf den Kaffeekausch, dessen Platte überkreuzt war mit Ziffern, die kolonnenartig sich aneinanderreichten, eine Kolonne größer als die andre, und setzte seine Betrachtungen über den Wandel der Zeiten fort. Er gedachte der schönen Preise für Seinenwaren, als noch 100 und 120 K. für den Meter bezahlt und die Ware „gesucht“ wurde — heute bietet man gebleichte oder ungebleichte Seinen mit 50 und 40 K. aus, und die Käufer wollen nicht kommen. Wie das Friedensangebot kam, wurden die Besitzer der Waren sofort mißtrauisch, denn die Sache kam unvorbereitet. Sie hielten zurück, denn schon oft hatten sie sich mit Friedensgerüchten getäuscht und sich durch rasche Verkäufe um viel Geld gebracht, wenn dann der Krieg weiterging und damit auch die Preise wieder höher stiegen. Vorsicht war also am Platze, um so mehr, als auch die Käufer sich zurückhielten. Diesmal haben die Käufer recht behalten, denn alle Preise fallen.

Ich verlasse diesen sonderbaren Nationalökonom, der, vom Preissturz des Goldes ausgehend, die Rückschlüsse der Bedarfsartikel zu erklären sich bemüht und sorgfältig der wahren Ursache, der Ausfaltung von Bedarfsartikeln, aus dem Wege geht, und wende mich der Abteilung für Lebensmittel zu. Hier ist das Zurückhalten schon schwieriger, denn jeder Tag kann Verderben bringen, nicht nur für die Ware, sondern auch, was an diesem Orte weitaus bedeutender ist, für das investierte Kapital. Mehl ist zu haben, vielleicht nicht in Hülle und Fülle, aber doch „billiger“, wenn 18 bis 16 K. für das Kilogramm „griffig Doppelnuller“ billig zu nennen ist. Kaffee taucht auf und mit ihm wie in friedlichen Zeiten vereint Schokolade. Es hat den Anschein, als ob irgendwo in Wien ein Plantagenbesitzer residieren würde, der die Ergebnisse seiner letzten Ernte veräußert, denn 65 K. für ein Kilogramm ist nicht mehr so viel, jedenfalls weniger als 180 K., die vor vierzehn Tagen bezahlt wurden. Vom Wein, der billiger geworden ist, sprechen nicht nur die Kameraden und Freunde des Rebensaftes. Leider läßt sich nicht das gleiche von der Milch berichten, die wir gegenwärtig, da die Gefahren der Grippepeuche uns neue Sorgen bereiten, doppelt schwer entbehren.

Das Aufdämmern des Friedens hat auch sonst im Kreise der Preistreiberei eine Ermüchterung hervorgerufen. Haben wir früher einmal von dem System des „Hinaufnumerierens“ der Waren gesprochen, das den geheimen Besitzern entsprechender Warenbestände einen mühelosen Gewinn von tausenden Kronen einbrachte, so kann man jetzt ein „Herunternumerieren“ feststellen, das aber noch immer keine verlustbringende Manipulation darstellt. Krawatten zum Beispiel, die kürzlich mit Preisen von 35 K. in den Geschäftsauslagen angezeichnet waren, sind jetzt um 23 K. künstlich. Wann werden sie wieder 5 bis 6 K. kosten — wie einst im Mai des Jahres 1914?

Noch gibt es aber trotz alledem und alledem Artikel, die nichts vom Stolz ihrer vier- und fünfstelligen Ziffern eingebüßt haben: Luxuswaren, Teppiche und Pelze. Sie halten dem frontalen Angriff der Friedensoffensive noch immer stand. Nur aber sind sie Dinge für diejenigen, die im Kriege kaum ein Gegenstand des Mitleids zu sein brauchen. Den hohen Preis der Pelze erklärt uns ein Fachmann, der erst kürzlich von einer Reise in die Schweiz

zurückkehrte, damit, daß während der vier Kriegsjahre die Jagden im nördlichen Rußland und in Sibirien fast ganz unterblieben und seit mehr als drei Jahren ja auch die Trapper Nordamerikas und Kanadas nicht auf Wären, Füchse, Marder, Biber und andre Pelztier, sondern auf Menschen Jagd machten. Auch in London, das den größten Pelzmarkt der Welt aufweist, sind die Preise für Rauchware um das Fünffache gestiegen, jedenfalls weit mehr als für andre Verbrauchsartikel.

Zum Schluß noch eine Feststellung: Auch die Höflichkeit in so vielen Geschäften, die schon bis unter den Gefrierpunkt herabgesunken war, zeigt wieder einen Grad wohlthuender Wärmezunahme. Als ich meiner Greislerin meine Aufwartung machte und mit dem Hut in der Hand mir die Frage nach Obst erlaubte, sagte sie mit gnädigem Tonfall in der Stimme: „Aber sehen Sie doch auf, Sie werden sich am End' noch verkühlen bei dem abschätzlichen Wetter. Obst haben wir schon, es ist aber so schrecklich teuer.“ Ich faßte Mut und erwarb ein Kilogramm Birnen um 2 K. 40 S. ohne Zusammenhang mit Palmrößen. Es ändern sich die Zeiten. . . . D. B.