

Die Preisentwicklung im Webstofffach.

Ein Beitrag zur Teuerungsaussprache.

Von

Dr. F. Borchardt.

II. *)

Es ist bei den erwähnten Preisen im Auge zu behalten, daß sie sämtlich Großhandelspreise sind, weil nur in diesem Stadium einigermaßen gleichmäßige Schätzungen zu erhalten sind. Die Preisentwicklung bei dem Verkehr zwischen Handel und Hersteller oder zwischen Hersteller und Verarbeiter ist schwer auch nur halbwegs eindeutig zu erfassen. Es fragt sich, welche Preiserhöhungen die Verbraucher zu tragen haben, die ihren Bedarf fast durchweg beim Detailhandel decken. Dieses läßt sich schwerlich in Prozenten ausdrücken, aber der objektive Beobachter wird zugeben müssen, daß der willkürlichen Preisermäßigung im Detailhandel stärkere Grenzen gesetzt sind, als irgendwo anders. Der Kalkulationsaufschlag schwankt im Detailhandel zwischen 33½ und 50 pCt. Dies bringt es mit sich, daß die absolute Preiserhöhung im Detailverkauf nicht den Prozentsatz erreicht, den wir bei der Rohware kennen gelernt haben. Uebermäßige Preisaufläufe müssen schon an der sofort darauf folgenden Einschränkung des Verbrauchs wegen unzureichenden Einkommens der Käufer scheitern. Die Preisentwicklung steht hier auch ganz anders unter der Aufsicht der breiten Öffentlichkeit als bei den vorhergehenden Stufen. Die großen Kauf- und Warenhäuser mit ihrem Massenumsatz in den billigeren Stapelwaren haben an und für sich die Neigung, die Preise möglichst lange niedrig zu halten. Dazu tritt, nicht etwa nur bei ihnen, eine wenigstens äußerliche Preishaltung durch Verringerung der Beschaffenheit. Die jährlich mehrfach wiederkehrenden Preisherabsetzungen der Saison-Ausverkäufe für zurückgesetzte Modewaren haben nicht aufgehört. Ebensowenig hat der Detailhandel, selbst in der Zeit der Warenknappheit, darauf verzichtet, das ganze Jahr hindurch mittels billiger Sonderangebote in einzelnen Artikeln die Kauflust anzureizen. Vor allem aber verhindert der Wettbewerb der zahlreichen Einzel-firmen des Detailhandels, die bisher niemals geschlossen zu Preiserhöhungen schritten, vielmehr noch vielfach der gegenseitigen Unterbietung huldigen, eine übermäßige Ausnutzung der Preissteigerung im Interesse des Detailhandels. Der Detailhändler ist wohl den Preissteigerungen, die er selbst als Käufer über sich ergehen lassen muß, gefolgt, war jedoch schwerlich in bedeutendem Umfange in der Lage, die Preise über das ihm selbst auferlegte Maß weiter zu steigern, wenn freilich auch eine altruistische freiwillige Schmälerung seines Unternehmerrückgewinns ganz außerhalb seines Bewußtseins lag.

Hiermit sind die Voraussetzungen umschrieben, auf Grund deren man versuchen kann, sich ein Urteil über die Notwendigkeit oder Vermeidbarkeit der Preissteigerungen im Webstofffach zu bilden. Eine Reihe von Umständen mußten innerhalb unserer zwangsweise geschlossenen Volkswirtschaft bei unveränderter Fortführung des freien privatwirtschaftlichen Geschäftsverkehrs preissteigernd wirken. Zunächst die Warenknappheit, die zuerst eingebildet, dann relativ vorhanden war, und schließlich durch die mehr und mehr behinderte Rohstoffzufuhr eine absolute geworden ist. Hier liegt die stärkste, unvermeidbare und am wenigsten auszuschaltende objektive Ursache der Preissteigerung. Dazu kommt der vermehrte Kriegsbedarf, der zu guten, zum Teil zuerst zu überhöhten Preisen gedeckt wurde. Ferner die gleichbleibenden Generalunkosten bei verringertem Umsatz, die Fortbezahlung von Gehältern während des Kriegsdienstes, die gewaltig erhöhten Preise für alle webstoffindustriellen Zutaten, wie Farben, Stärke, Schmieröl usw. Die Erhöhung der Beförderungskosten durch den Pferde- und Futtermangel usw. sprechen in der gleichen Richtung mit. Endlich sind in neuerer Zeit die kriegswirtschaftlichen Maßnahmen, Beschlagnahmen, Herstellungsverbote, Arbeitseinschränkung hinzugekommen, die einen bedeutenden Anstoß zur Aufwärtsbewegung der Preise geben mußten.

Auf der anderen Seite ist nicht zu verkennen, daß die Preissteigerung durch willkürliche Ursachen über ihre objektive Notwendigkeit hinaus vermehrt worden ist. Freilich ist das Wort „willkürlich“ hierbei auch nur eine willkürliche Bezeichnung, denn wir müssen bedenken, daß trotz der geschlossenen Volkswirtschaft, in der wir leben, trotz der Unterbindung des Weltfreihandels, der in den letzten Jahrzehnten die Seele unserer Wirtschaftsordnung war, die freie Erwerbswirtschaft im Inneren bei uns keineswegs aufgehoben ist. Es wirkt also die erwerbswirtschaftliche Trieb- und Willensbildung ungehemmt weiter fort. Und gerade diese „hinkende“ Erwerbswirtschaft in der heutigen Ausnahmezeit hat den großen Riß zwischen dem Einkommen der einen und dem Einkommen der anderen zur Folge gehabt, der als so störend empfunden wird. Fehlt doch der sonst selbstverständliche Ausgleich durch den freien Zustrom aller Güter. Früher stand dem Erwerbssinn des Hausemachers der Erwerbssinn des Baissemachers gegenüber und schuf einen verhältnismäßig günstigen, nach oben wie nach unten beweglichen Preisstand der Waren. Dies ist ja stets ein Hauptbeweis der Verteidiger

des Terminhandels gewesen. Heute beherrscht der Erwerbssinn der Haussiers unbeschränkt das Feld. Dieser Erwerbssinn, der in Friedenszeiten als natürlich und schöpferisch angesehen wird, kann, wenn man die menschliche Schwäche bedenkt, auch im Kriege nicht durch Selbsterziehung, sondern nur durch Maßregeln der Allgemeinheit ausgeschaltet werden. Hat doch privatwirtschaftlicher Erwerbssinn im Verein mit gemeinwirtschaftlicher Organisation erst die gewaltige und gewaltig schnelle Umschichtung unserer Industrie zur Kriegszeit mit hervorgerufen. Da nun bei dieser Sachlage die zufälligen Besitzer großer Vorräte (zum Beispiel ganz große Spinnwebereien) die Sammler großer Lager (der Großhandel und die Großbetriebe des Detailhandels) und auch ganz allgemein das Kapital, das imstande ist, sich am Warenumsatz im großen zu beteiligen, die Beherrscher der Konjunktur und des Absatzes ohne irgendwelchen Gegenspieler sind, so sind auf dieser Seite auch sehr bedeutende Kriegskonjunkturgewinne erzielt worden, die in den hohen Preisen mitgehalten sind. Auch hier gilt das Wort: „Wer das Kreuz hat, segnet sich.“

Die Bewegung zur Preiserhöhung wird noch verstärkt durch die Verbandsbildung, die bei bereits aufgehobenem äußeren Wettbewerb nun auch die Verbilligungstendenz des inneren Wettbewerbes ausschaltet und die gemeinsame Preis-

*) Schluß des Artikels aus Nr. 495.

erhöhungen nicht nur zu beschließen, sondern auch durchzuführen imstande ist. Fast alle Konventionen, auch solche, die keine Preiskonventionen sind, sind wenigstens Preiserhöhungskonventionen geworden, und wir haben bisher nicht davon gehört, daß eine Gegenbewegung diese zu verhindern und aufzuheben imstande gewesen wäre. Vielleicht ist es auch nicht ausgeschlossen, daß bei der Ueberwälzung der absoluten Preiserhöhungen durch die einzelnen Produktions- und Verkehrsstufen hindurch bis zum fertigen Gegenstand ebenfalls noch neue relative Erhöhungen von Stufe zu Stufe vorgenommen sind. Preisermindernde Maßnahmen der Regierung, etwa durch Höchstpreise oder durch Ankauf seitens öffentlicher Körperschaften, sind im Webstofffach bisher nicht beliebt worden. Sollte die Regierung sich dazu gedrängt fühlen, so dürfte die Erfahrung auf anderen Gebieten lehren, daß sie unwirksam bleiben müssen, wenn sie nicht bereits beim Rohstoffbesitzer und beim ersten Hersteller einsetzen.

Ueber die bisherigen Momente hinaus, die, mögen sie objektiver oder subjektiver Natur sein, im Wesen unserer Wirtschaftsordnung liegen, sind jedoch bedauerlicherweise noch weitere preistreibende Umstände in die Erscheinung getreten und restlos ausgekauft worden. Das Urteil des Privatpublikums und auch weiter Kreise der Kaufmannschaft hat sich der außerordentlichen Lage nicht gewachsen gezeigt, und war deshalb vielfach fremden Suggestionen ausgeliefert. Das mußte zum Teil deswegen der Fall sein, weil uns, worauf die Handelskammer zu Berlin mit Recht hinweist, eine brauchbare Statistik für den Umfang des heimischen Warenverbrauchs, der Warenerzeugung und der Aufstapelung von Reserven noch völlig abgeht. Selbst Fachleute und Wissenschaftler haben sich von vielen Ergebnissen der Kriegszeit vielfach angenehm überraschen lassen. Aber auch die Kehrseite fehlt nicht. Die Legende der Warenknappheit wuchs aus demselben Grunde weit über das wirkliche Maß hinaus, sie wurde gleich zu Beginn von schlaun Märchenerzählern im Basar und in der Karawanserei mit allen Ausschmückungen der Phantasie weitergetragen und fand ein williges Ohr. So wurde eine Ueberhaussestimung künstlich und nicht immer gutgläubig erzeugt, der hysterische Angstkäufe folgten. Es wurde auch z. B. bei Seidenerzeugnissen ein Druck auf die Abnehmer durch das Angebot hoher Mindestmengen auszuüben versucht. Da den Abnehmer, der sein ruhiges Urteil nicht behielt, aber die blasse Furcht beherrschte, später überhaupt keine Ware mehr oder nur zu abermals erhöhten Preisen zu erhalten, so griff er zu und schlug damit sich selbst. Auch dieser Strömung stand keine Gegenströmung wie sonst im Wege.

Niemand wird prozentual feststellen können, welcher Teil der Preiserhöhungen auf die oben dargestellten einzelnen Umstände entfällt. Wir können nur für das Webstofffach zusammenfassend mit einiger Wahrscheinlichkeit sagen, daß den stärksten Anteil die Abschneidung der Zufuhr hat, einen weiteren die durch staatliche Maßregeln nicht gehemmte Ausnutzung der Kriegskonjunktur und einen letzten, nicht unbedeutlichen, die künstliche Preistreiberei einzelner Kreise durch eine Stimmungsmache, der kein Widerstand geleistet wurde. Man wird danach in nicht sehr vielen Fällen von wahrhaften „Wucher“ gewinnen im Webstofffach sprechen können, wenn wir gewisse Kriegslieferungen unberufener Zwischenhände ausschalten.