

### Die Preise des Tuches.

Eine der Waren, an denen die Kriegsgewinner besonders fett geworden sind, ist das Tuch für die Kleider. Ein Meter Kleiderstoff kostet heute etwa achtmal so viel wie im Frieden und der Nutzen, der den Fabrikanten und Händlern durch die Kriegsteuerung in den Schoß gefallen ist, geht in die Hunderte von Millionen. Es gab während des Krieges auch viel Tuch aus der Vorkriegszeit, das von Tag zu Tag teurer verkauft wurde; da jetzt rege Nachfrage nach allen Waren ist, verlangen auch die Leute, die Tuch zu verkaufen haben, was sie wollen, und sie bekommen es auch. Die Regierung will nun dem Tuchwucher einen Damm setzen. Sie verhandelt mit den Tuchfabrikanten und den Tuchhändlern. Der Reichsverband der Tuchhändler ist nun mit dem, was er als Absicht der Regierung erfahren hat, sehr unzufrieden. Dieser Verband gehört zu den Leuten, die angesichts der neuen Preistreiberverordnung folgendes sagen: Die unanständigen Leute, die Preistreiberereien begehen, den Auswurf des Handels, soll man nach Notizen einsperren; aber der anständige Geschäftsmann läuft jetzt so große Gefahr, wegen Preistreibererei eingesperrt zu werden. Das darf nicht sein! Der Umstand, daß es jetzt so viele Flüchtlinge in Wien gibt, die das Handelstreiben gewohnt sind, hat nämlich in den Herren, die hier schon lange Geschäfte besitzen, die Vorstellung erzeugt: Die Flüchtlinge, das sind die Preistreiber und Gauner, der Mann mit der protokollierten Firma ist aber ein anständiger Geschäftsmann, ist doch oft sogar kaiserlicher Rat oder Kommerzialrat. In Wirklichkeit besteht aber zwischen denen, die im Kriege viel verdienen, nur der Unterschied, daß der eine den Gewerbeschein hat und nach neuester Mode gekleidet geht, der andere „unbefugt“ handelt und den Kasan am Leibe trägt. Worauf es ankommt, gilt natürlich für beide: alle wollen die Konjunktur ausnützen und so viel als möglich verdienen. Alle Ware ist doch nicht durch Kettenhändlerhände gegangen, aber mit aller Wucher getrieben. Woher kämen auch die in die Hunderttausende und Millionen gehenden Kriegsgewinne der „anständigen“ Geschäftsleute, wenn sie nicht dasselbe täten wie die Flüchtlinge: schneiden, weil Schnitt ist? Ein Denker wird natürlich nicht sagen: Preistreiber sind nur die, die während des Krieges aus Galizien hergekommen sind, nicht aber diejenigen, die schon früher da waren.

Welche Vorstellung die Herren organisierten Tuchhändler von den Preisen haben, die der Staat nun ausdrücklich genehmigen soll, haben sie ohne Scheu gesagt. Sie erklären, es sei ein ganz falscher Standpunkt, anzunehmen, daß der Händler an einem Meter nicht viel mehr Kronen verdienen soll als im Frieden. Der Wunsch der Kapitalisten ist, daß sie zum mindesten gleich viel Prozent sollen verdienen können. Die guten Herren, die keine Preistreiber sind, rechnen nämlich folgendermaßen: 20 Prozent von 5 Kronen macht

1 Krone — das war der Friedensnutzen; 20 Prozent von 25 Kronen macht 5 Kronen — das soll erlaubter Kriegsnutzen sein. Wir geben zu, daß selbst bei gleichem Prozentsatz des Nutzens die Stoffe billiger wären, als sie heute wirklich sind. Aber an dem Stück Tuch, das dem Manne früher 1 Krone gebracht hat, darf er auch heute nicht 5 Kronen verdienen. Etwas mehr Prozente darf man ihm zugestehen, wenn man nicht meint, daß die Herren während der drei Kriegsjahre schon so viel verdient haben, daß sie etwas Einschränkung erdulden können. Ein etwas höherer Gewinn wäre erlaubt, wenn die Herren nachweisen, daß sie ihren Angestellten mehr zahlen — infolge der Verwendung von Frauenarbeit dürfte das nur in wenigen Betrieben vorkommen, die Frauenarbeit dürfte sogar in vielen Geschäften eine namhafte Ersparnis an Gehältern ergeben — und wenn zu erwarten ist, daß die verkaufte Warenmenge geringer sein wird als früher. Die Tuchhändler erzählen aber, man müsse ihnen Vergütung dafür gewähren, daß sie ein bis anderthalb Prozent Verlust beim Zerschneiden haben. Wenn man annimmt, daß ein Stück Stoff (60 Meter) nur an zwanzig Kunden — es sind doch viel weniger — verkauft wird, so würde das heißen, daß jedem Kunden 5 bis 7½ Zentimeter „draufgegeben“ werden. Heute, da man sich um die Ware so reißt, haben die Tuchhändler es nicht nötig, mehr als das Maß zu geben, höchstens einen Zentimeter brauchen sie daraufzugeben. Ferner verlangen sie, man möge berechnen, daß sie „Mutterspesen“ haben, denn sie müssen sehr viel Stoff als Fleckchen verteilen, damit sich die Damen dann aus den Fleckchen was auswählen. Im Kriege sollte diese Tuchverschwendung sogar verboten sein; wir glauben auch nicht, daß viele Geschäftsleute jetzt ihr teures Tuch verschleudern. Jetzt kann jeder der Dame sagen, sie solle das ganze Stück bei ihm beziehen; an Kunden wird es ihm trotzdem nicht fehlen. Dann wollen sie „Auslagenverluste“, weil die Ware in der Auslage sehr leidet. Ja wozu haben sie Gewinn, wenn sie nicht auch Spesen hätten? Die Auslagenverluste gehören eben zu den Geschäftsspesen. Zur Warenmenge, die ein Kaufmann verkauft, verhält sich die Ware, die „abschießt“, so wie das Fah zum Tropfen. Was aber die Wahrhaftigkeit der Tuchhändler am besten kennzeichnet, ist der Umstand, daß sie „Moderverluste“ eingerechnet wünschen. Sie bringen es wirklich über sich, der Regierung einreden zu wollen, daß ihnen in der Zeit, wo der älteste Pöfel zu Riespreisen verkauft wurde, Gefahr drohe, es könnte ihnen Ware übrig bleiben, die sie auch in den nächsten zwei, drei Jahren des Tuchmangels nicht absetzen können! Die Wünsche der Tuchhändler sind ebenfalls ein Beweis für die Signung des Krieges, zur Wahrhaftigkeit zu erziehen.