

Preistreiberei im Schuhwarenhandel.

Obzwar man an maßgebender Stelle längst erkannt hat, welche Gefahr der Kriegswucher ist, und obgleich die Preisprüfungs- und Verwaltungsbehörden alles tun, um Kriegswuchersfälle zu ermitteln, so scheint es doch, als ob die zur Verfügung stehenden Strafbestimmungen bloß eine stumpfe Waffe zu bleiben bestimmt seien, solange sie bloß Abschreckungsmittel sind, statt dem Treiben einen energischen Niegel vorzuschieben. Denn die dabei zuerkannten Geldstrafen werden, wie von Fachleuten der Schuhwarenbranche mitgeteilt wird, kalt lächelnd auf das Verlustkonto gebucht und vom kaufenden Publikum wieder hereingebracht. Wie in allen anderen Waren hat nun auch in der Lederbranche, und zwar besonders im Schuhwarenhandel, eine Preissteigerung stattgefunden, die die Grenzen des Verständlichen längst überschritten hat. Es war denn auch wiederholt bereits die Rede davon, Höchstpreise für Schuhwaren mit der Modifikation einzuführen, daß man statt eigentlicher Höchstpreise eine Begrenzung des Rußens vorschreibt, da sich bei dem Fluktuieren der Preise für Häute ein stabiler, absoluter Höchstpreis nicht gut vorschreiben lasse. In Schuhfabrikantentreisen wird dieser Frage große Aufmerksamkeit entgegengebracht. Man ist da bemüht, vor allen Dingen eine feste Vorstellung zu gewinnen, um wieviel sich der Herstellungspreis der verschiedenen Schuhwaren während des Krieges verteuert hat, um auf diese Weise eine Grundlage für die Beurteilung der Preisverhältnisse zu haben. Die Schwierigkeit dabei ist die, daß in den Kalkulationen verschiedener Fabriken auch verschiedene Resultate zutage treten, da die Preise für Häute und Zubehör bedeutend schwanken. Es müßte daher in erster Linie an die Wurzel des Übels gegriffen und eine Stabilität der Preise für das Rohmaterial angestrebt werden. Ohne daher die für die Schuhwarenhändler bestehenden Schwierigkeiten leugnen zu wollen, muß doch daran erinnert werden, daß erfahrungsgemäß in vielen Kreisen des Klein- und Großhandels in der Schuhbranche die prozentuellen Gewinnzuschläge auf die Einkaufspreise selbst unter Berücksichtigung der höheren Betriebskosten weit über die Friedenszuschläge hinausgehen. Es geht denn doch nicht an, einfach aus der Kriegszeit die Berechtigung zu Zwischengewinnen herzuleiten, die die im Frieden üblichen weit übersteigen. Man sucht tatsächlich den durch geringen Absatz entgehenden Gewinn durch höhere Preisforderungen nicht nur auszugleichen, sondern sogar zu überholen. Man begnügt sich nicht damit, die wirklichen Mehrausgaben auf die Warenpreise draufzuschlagen, sondern glaubt, a conto der Kriegszeit noch besondere Gewinne erzielen zu dürfen.