

Kriegswucher.

Ein deutscher Kaufmann im neutralen Ausland sendet uns folgende beachtenswerte Zuschrift:

In der Morgennummer des Hamburger Fremdenblattes vom 1. August schließt Dr. Friedrich Bendigen einen Artikel, überschrieben „Das Höchstpreis-System“, mit folgenden Worten:

Die Grenzen zwischen Wirtschafts-Liberalismus und Sozialismus wohl zu hüten, haben wir Hamburger ganz besondern Anlaß. Wir leben in einer Zeit, wo der kaufmännische Erwerb Gefahr läuft, mit Wucher verwechselt zu werden. Der Unterschied zwischen ehrlichem Handel und wucherischer Ausbeutung bestimmt sich nach der neuesten Entwicklung unserer Rechtsordnung in erster Linie nach der Höhe des Gewinns. Der Nachweis, daß er beim Verkauf nur den Marktwert erzielt habe, schützt den Kaufmann nicht mehr vor einer Anklage wegen Wuchers, wenn es seiner Geschicklichkeit gelungen war, die Ware unverhältnismäßig billig zu erwerben. Denn er soll nicht nach dem Marktwert verkaufen, heißt es heute, sondern nach den Herstellungskosten mit einem ihm huldreich gestatteten mäßigen Aufschlag. Das große Risiko, das er vielleicht hat laufen müssen, Vorarbeiten usw., kommen nicht in Betracht. Die volkswirtschaftlichen Grundlehren sind vergessen oder außer Kurs gesetzt. Daß der Kaufmann dem Gemeinwohl dient, indem er seinen Gewinn sucht, hat Friedrich List umsonst gelehrt. So wandt der moralische Boden heute unter den Füßen des Hamburger Handels. In solchen Zeiten gilt es der sozialistischen Strömung Widerstand zu leisten, nicht ihr nachzugeben. Das fordert unsere Vaterstadt, nicht minder aber auch das Heil ganz Deutschlands.

Aus diesen Zeilen geht deutlich die Absicht hervor, dem Handel dienlich sein zu wollen; auch ich möchte dies und weiß mich deshalb eins mit Dr. B. im Ziele, nicht aber hinsichtlich der Mittel. Ich bin der Meinung, daß dem Handel am besten damit gedient ist, daß er gegen wucherische Elemente energisch Front macht und versucht, diese auszumerzen. Es hat Dr. B. natürlich ferngelegen, diesen Elementen das Wort zu reden, ich zweifle aber nicht, daß diese Elemente die angeführten Schlussbemerkungen mit großem Behagen gelesen haben und die verschiedenen Sätze benutzen werden, um ihre unfaubere Tätigkeit zu verteidigen und zu beschönigen.

Zwischen dem kaufmännischen Erwerb und dem Wucher ist schon zu Friedenszeiten immer nur ein Schritt gewesen. Zollgrenzen, Monopole, Truste und Beherrschungen von Kommunikationslinien haben in den letzten Zeiten das ihre getan, die Grenze zwischen Handel und Wucher immer undeutlicher zu machen. Der Handelsgrundsatz: nimm so viel, wie du kriegen kannst, welchem Grundsatz Dr. B. nach seinen Ausführungen huldigen muß, paßte schon zu Friedenszeiten nicht mehr, ohne sich dem Wucher teilweise bedenklich zu nähern, teilweise vollständig zum Wucher zu führen, wodurch die obengenannten Zollgrenzen, Monopole, Truste usw. der freie Wettbewerb stark beschränkt oder ausgeschaltet war. In Kriegszeiten führt nach meiner Meinung der Grundsatz, nimm so viel, wie du kriegen kannst, in den meisten Fällen direkt zum Wucher, denn die teilweise gesperrten Grenzen stellen einen weiteren Hinderungsgrund für den freien Wettbewerb dar. Man tut deshalb dem Handel den größten Dienst, den angeführten Grundsatz, der nur für den freien Wettbewerb paßt, gänzlich auszuschalten und so schnell als möglich zu dem alten erprobten Grundsatz zurückzukehren, nämlich die Waren mit einem angemessenen Handelsverdienst zu verkaufen. Es ist ja auch ganz unersichtlich, weswegen ein Kaufmann berechtigt sein soll, so viel zu nehmen, wie er kriegen kann, während man einem Produzenten es absolut verübeln würde, derartig vorzugehen. Ich möchte mir die Frage erlauben, was man dazu sagen würde, wenn ein Zusammenschluß der deutschen Kohlenproduzenten diese notwendige Ware plötzlich um 100 Prozent erhöhen würde. Der Preis ist gewiß zu kriegen. Was man aber dem Produzenten also verübelt, kann dem Kaufmann bei gleichen andern Umständen natürlich nicht erlaubt sein. Nun wird man einwenden, man habe garnicht gemeint, der Kaufmann solle nehmen so viel, wie er kriegen kann, man habe gemeint, er solle nur den „Marktwert“ nehmen. Hierzu muß ich sagen: Marktwert, was ist in deinem Namen schon gesündigt worden, und was wird in deinem Namen noch gesündigt werden. Ich weiß nicht, wie die Leute sich die Entstehung eines „Marktwertes“ für eine bestimmte Ware denken. Ich muß annehmen, daß man glaubt, man brauche nur auf einen Knopf zu drücken, um den „heutigen Marktwert“, ähnlich wie bei den Stockleitungen eines Hotels erscheinen zu lassen. Der Marktwert hängt bei Einschränkung des freien Wettbewerbs, also bei Verhältnissen, wie sie heute vorliegen, hauptsächlich von der zielbewußten Frechheit des Verlangens des Verkäufers ab, nach der andern Seite hin, also nach unten, wirken auf den Marktwert die Betrachtungen des Verkäufers ein, daß er die Waren vielleicht vor Friedensschluß sonst nicht los würde, weiter, daß er den sich gesetzten Preisstand erreicht habe und den Gewinn sicherstellen wolle; weiter, daß es ihm nötig erscheint, weil ihm ein noch besseres Geschäft winkt, das Geld frei zu bekommen, weiter, die Angst vor behördlichen Maßnahmen, wie Beschlagnahme usw., und die Angst, als Wucherer gebrandmarkt zu werden. Der wesentliche Grund, der den Marktwert nach unten beeinflussen sollte, nämlich die fehlende Nachfrage, fällt bei Notwendigkeitsartikeln meistens fort; denn wenn wirklich die Verbraucher die dreiste Preisforderung nicht bezahlen wollen, so finden sich eben andere Kaufleute, die den obenerwähnten, nach unten ziehenden Betrachtungen nicht

soviel Gewicht beilegen wie der Verkäufer. Käufer, die also einen baldigen Friedensschluß nicht fürchten, deren angeborene Frechheit einen viel höhern Preis erreichbar scheinen läßt, die keine Angst, oder doch weniger Angst vor behördlichen Maßnahmen haben und ebenso vor einer Klage wegen Wucher. Hieraus entsteht der Kettenhandel, und es ist aus vorstehendem ersichtlich, daß das kaufmännische Gewissen der Inhaber der verschiedenen Warenposten immer schwächer werden muß, je weiter das Glied der Kette von dem ersten Glied entfernt ist. Welche Preise auf diese Weise erreicht werden können und erreicht worden sind, brauche ich nicht zu erwähnen, ebensowenig daß es einigen der frühern Verkäufer gewiß bitter leid getan hat, so früh verkauft zu haben, weil sie nicht gehat hatten, daß die Preise einen derartigen Stand erreichen könnten. Diesen Verkäufern fehlt eben die zielbewußte rücksichtslose Frechheit, welche die letzten Glieder der Kette hatten. So kommt es, daß die guten Elemente sich nicht mehr am Handel so wie zuvor beteiligen, viele dieser guten Elemente sehen dem wilden Treiben aus der Ferne zu. Um dem Nicht-Kaufmann ein kleines Bild von dem Entstehen eines „Marktwertes“ zu geben, will ich kurz erzählen, wie so etwas vor sich geht.

Einem Agenten, der gern die Provision verdienen wollte, war es gelungen, einen Warenposten von einem Verkäufer zu 200 M für 100 Kilo angeboten zu erhalten. Dieser Posten kostete dem Verkäufer selbst 150 M. Nachdem der Agent gegangen, bot ein anderer Kaufmann dem Verkäufer die gleiche Ware zu 230 M an, fand allerdings keine Kauflust, brachte jedoch den Verkäufer sofort auf den Gedanken, daß er also eigentlich zu wenig verlangt hätte. Als nun der Kaufmann bei einer andern Firma Gegenliebe fand und 230 M bewilligt bekam, so suchte der Verkäufer, als er dieses erfuhr, den Agenten auf, um das Angebot zu 200 M rückgängig zu machen. Er erhielt aber vom Agenten jetzt die Mitteilung, daß es diesem gelungen war, sogar 210 M zu erhalten. Der Verkäufer machte dem Agenten direkt Vorwürfe darüber, da tatsächlich schon 230 M für die Ware bezahlt sei. Um zu retten, was zu retten war, kaufte er die Ware nun zu 220 M zurück und verkaufte sie an den Käufer des Kaufmanns zu 235 M; denn 230 M waren ja schon „bezahlt“. Bei Schluß der Geschäftszeit an diesem Tage wurden sogar 250 M verlangt.

Aus dem Vorstehenden erhellt, daß in dieser Zeit mit dem Worte „Marktwert“ sehr vorsichtig umgegangen werden muß, und anstatt der Regierung gegenüber eine ironische Bemerkung über den „huldreich gestatteten mäßigen Aufschlag“ zu machen, wäre es viel besser, diese Wucherer, Kettenhändler und Spieler öffentlich zur Rechenenschaft zu ziehen; denn ohne sie wären die auch mich schmerzenden Eingriffe der Behörden in den Handel überhaupt nicht nötig gewesen. Mir als Kaufmann ist es ganz unverständlich, daß man ein derartiges Treiben mit dem Satz, der Kaufmann diene dem Gemeinwohl, indem er seinen Gewinn sucht, rechtfertigen will. Dem Kaufmann steht ein angemessener Verdienst zu, ist es „seiner Geschicklichkeit gelungen, die Ware unverhältnismäßig billig zu erwerben“ (bei in Deutschland befindlichen Waren kann doch eigentlich wohl nur der geringere Grad an Unerschämtheit seitens seines Lieferanten in Frage kommen), oder hat er ein großes Risiko laufen müssen, so steht ihm natürlich ein größerer Verdienst zu, dies liegt in dem Wort „angemessen“. Sollte dem Kaufmann wirklich das Empfinden dafür, was angemessen ist, abhanden gekommen sein, so gibt es glücklicherweise noch ehrenwerte Kaufleute genug, die ihn darüber belehren können, was jeweilig angemessen ist. Die Behörden werden gewiß nichts hiergegen einzuwenden haben.

Also fort mit den Wucherern, den Kettenhändlern und Spielern, die die Notlage zu mühelosem Gewinn ausbeuten. Der Handel

hat nichts mit ihnen gemein, sie sind Ausbeuter, Auswüchse, die beseitigt werden müssen, und denen nicht das Wort geredet werden sollte. Die Handelsreise, die dies tun, schädigen den Handel, während sie ihm dienlich sein wollen. Dem ehrlichen Handel (nicht Kettenhandel) mit angemessenem Gewinn will ja niemand zu Leibe.