

## Der Kettenhandel.

Kettenhandel und Kettenhändler sind Ausdrücke, deren man im Kriege fast täglich, namentlich in den Berichten über Preistreiberprozesse, begegnet. Wenn auch die Worte selbst deutlich das Wesen dieses die allgemeine Forderung im höchsten Maße fördernden Handels kennzeichnen, so dürfte folgende systematische wirtschaftliche Darstellung des Kettenhandels, die wir einer jeden erschienenen Flugchrift des Hochschullehrers Dr. Julius Hirsch („Der Kettenhandel als Kriegsercheinung“, herausgegeben von der Volkswirtschaftlichen Abteilung des deutschen Kriegsernährungsamtes, im Verlag von Reimar Hobbing, Berlin) entnehmen, allgemeinem Interesse begegnen.

Unter Kettenhandel versteht man die Einschlebung solcher Zwischenhändler in den Weg einer Ware vom Erzeuger zum letzten Verbraucher, die die Ware dem Verbrauch nicht näher bringen, sondern sie nur durch Aufschlag von Unkosten und Gewinn immer weiter verteuern. Es sind solche, die nach einem älteren Schlagwort die Ware nicht abgeben, sondern „verschicken“. So eine Ware normalerweise vom Produzenten zum Großhändler, von da zum Kleinhändler und zum Konsumenten hätte gehen können, da schließen sich nur neue, oft zahlreiche Zwischenglieder ein, und „durch der Hände lange Kette um die Kette“ geht die Ware, nach der der Verbrauch dringend verlangt, und jede Hand verteuert sie. Das ist im wesentlichen eine Kriegsercheinung, in ihren Form durchgebildeten Formen wohl erst in diesem Kriege entstanden. Im Frieden war der Ablauf in der Regel unmöglich. Wohl kamen gelegentlich und ausnahmsweise auch damals schon Ketten vor, die wirtschaftlich zwecklos verlängert waren.

Anderes schon im Börsehandel. Hier, wo die reine Spekulation lediglich an Preisunterschieden gewinnen will, wird derselbe Rohstoff oder Ware im Terminhandel immer wieder und wieder gehandelt, es wird an ihm gewonnen und verloren, und um nicht die Ware die ganze lange Kette hindurch von einem zum anderen liefern zu müssen, wird — bei individueller abwechselnder Ware — nur der Lagerchein von reinen Terminhändlern an einer gemeinsamen Abrechnungsstelle (Liquidationsverein), der erste Verkäufer und der letzte Käufer herausgesucht, diese werden zur Lieferung aneinander veranlaßt, und alle die zahlreichen Zwischenhändler gleichen untereinander die Preisunterschiede durch Zahlung des Verkäufers an den Gewinner aus. Dabei entwickelt sich auch schon der Zustand, daß es dem Spekulanten gleichgültig wurde, mit welcher Ware er gerade handelte; er konnte in der Tat sehr gut in Kohle handeln und in Spiritus eiden, nachdem er vorher durch Kupfer, Leder und Weizen hindurchgegangen war. Im Spekulationshandel der Börse war die Kette schon da, sie war sogar die Regel, und doch wird von den besten Kennern bestritten, daß sie überhaupt eine Verteuernng bedeutete. Der Preis am Lieferungstermin bildete sich nach dem Stärkeverhältnis von Angebot und Nachfrage für wirtschaftlich verwertbare Ware; der ganze Spekulationshandel vorher gründete sich nur auf Vermutungen darüber, wie dann die Marktlage sein werde: die einen schätzten den künftigen Preis höher, die anderen niedriger. Nach diesen ihren Vermutungen kauften und verkauften sie und nahmen dabei dem Effekthandel und der Produktion das Risiko für künftige Preisänderungen ab. Nur wenn Knappheit an Waren künstlich hergestellt werden sollte, schlossen solche Ketten, die sonst gegeneinander zu kämpfen pflegten, sich wohl zu „Ringeln“ zusammen, „werteten die Ware ein“ und trieben mit Scheinmännern die Preise empor. Aber bei normalen Verkehrsverhältnissen kommt dann von allen Seiten, gelockt durch die hohen Preise, das Angebot an solchen Waren heran, und an diesem Zustrom bricht die „Schwänze“, der „Korner“, zusammen, wenn der Ring nicht schon vorher, wie fast die Regel, an der Untreue einzelner Mitglieder scheitert ist. Der schlaff oder heuchel verteuern Kettenhandel im Kriege hat andere, eigene Wurzeln.

Die Warenknappheit in diesem Kriege war die Ursache der Preissteigerungen und schließlich des Preiswuchers; zur Bildung einer Kette lag darum an sich noch kein Anlaß vor. Jeder Warenbesitzer suchte für sich allein den höchsten erreichbaren Preis herauszuschlagen; aber in den ersten Knappheitsmonaten zog er oft den schnelleren Gewinn dem höheren vor. So kam es zu den ersten Ketten. Gerade damals stiegen die Preise schnell, oft sprunghaft, doch war alles unsicher. Darum schlug der Käufer eines Warenpostens diesen schnell an einen anderen zu, um bei einer neuen, noch vorteilhafteren Partie sein Kapital — oder seinen Bankkredit — in raschem, leichtem Gewinne auszunützen. Wer wollte sich da noch lange mit der Mühe des Verteilens, des Vermiegens, Verbachens in kleinere Sendungen abgeben? Unverändert ging die Partie weiter, wie man sie gekauft, immer häufiger, ohne daß man sie gesehen hatte. Und wer wollte jetzt noch ein Risiko bei der Bezahlung tragen? Die ganzen Zahlungen gingen im Inlandsgrößhandel wandelten sich um. Die Vorausbezahlung wurde jetzt allgemein, entweder als Nachnahmeforderung, wie sie das Versandgeschäft früher geübt hatte, weit häufiger aber noch in den Formen, die jetzt fast nur im Auslandsverkehr üblich geworden waren: Vorausbezahlung gegen Duplikatnachbrief oder Sicherstellung des Kaufbetrages bei einer Bank (Akreditiv). So wurden schon in den ersten Kriegsmonaten die ganzen Warenmärkte geschlossen weiter und weiter gehandelt, und mit jeder solchen Weitergabe stieg der Preis. Für mehr und mehr Waren kam nun bald im Interesse der ununterbrochenen Schließ-

ten der Höchstpreis und setzte eine feste Schranke nach oben. Bei so gebundenen Waren besteht keine Tendenz zur Verlängerung der Kette, sondern umgekehrt eine solche zur Verkürzung. Agenten und ähnliche Vermittler, zum Teil auch Groß- und Kleinhandel werden zurückgedrängt. Der Produzent sucht durch möglichst unmittelbare Verbindung mit dem Verbraucher möglichst nahe an dessen Höchstpreis heranzukommen, wenigstens sofern dieser nicht gegenüber seiner eigenen Gestehungskosten eine „übermäßige Preissteigerung“ darstellt.

Für alle anderen, nicht mit Höchstpreisen belegten Waren kam, wie erwähnt, die Notwendigkeit gegen übermäßige Preissteigerung vom 25. Juli 1915. Sie machte es dem einzelnen Händler bald unmöglich, mehr als einen „angemessenen“ Zuschlag auf seinen Einkaufspreis zu nehmen. Die Tatsache aber, daß der Verbraucher in seiner Not bereit war, weit höhere als die sich daraus ergebenden Preise zu zahlen, blieb bestehen, und wieder trat sich bei manchen Arten des Kriegshandels daraus der Wille, diese Zahlkraft der Verbraucher doch auf Umwegen voll auszunützen. Der einzelne Zwischenhändler konnte das nicht mehr, wenn er nicht dem Strafrißer verfallen wollte. Aber nichts schien dem entgegenzusetzen, daß der erste Händler einen eben noch zulässigen Gewinn aufschlag, an den zweiten Händler weiterverkaufte, der mit demselben Gewinn an den dritten weitertrieb, und so fort, bis vielleicht zum zehnten Händler. Wenn nun zehn solcher Zwischenhändler jeder auf seinen Einkaufspreis, wie es nicht selten vorkommt, zum Beispiel zehn Prozent aufschlägt, so ist die Ware hernach doch um 100 Prozent verteuert — oder vielmehr um 168 Prozent; denn wenn der Warenposten vom ersten Stellendändler mit 1000 Mark gekauft wird, so schlägt dieser 100 Mark auf seinen Einkaufspreis, den nächsten kostet die Partie dann 1100 Mark, dazu zehn Prozent = 1210 Mark, beim nächsten kommen schon 121 Mark dazu, beim übermächsten 133 Mark und so fort, bis beim zehnten Händler die für zulässig erachteten zehn Prozent Aufschlag schon 235 Mark ausmachen. Durch die ganze Kette und über der Gesamtpreis der Ware von 1000 Mark auf 2333 Mark hinaufgetrieben, schlimmer als durch jeden einzelnen Preiswucherer. Und solche Ketten bilden sich nicht nur, und vielleicht nicht einmal hauptsächlich, mit bewusster Absicht. Je mehr heimgelassen die Zwischenglieder die Verdiensthöhe entgegen wird, um so mehr steigt ihre Wille, die Partie möglichst geschwind geschlossen abzuschließen, beim nächsten ebenso und so fort. Diese besondere Sachlage löst die alte stete Kaufmannsorge um den billigen Einkauf schwinden und verdrängt sie gar in ihr Gegenteil. Nach einem alten, in der Kriegszeit freilich nicht mehr allgemein zulässigen kaufmännischen Brauch pflegte man im Großhandel die Zuschläge in Hundertteilen des Einkaufspreises zu berechnen. Je teurer der Einkauf, desto größer — beim gleichen zulässigen Prozentsatz — der Gewinn. Also wird, solange man noch in den Grenzen des Marktpreises zu bleiben meint, jede hohe Preisforderung bewilligt, eine Verteuernng der Ware durch hohe Lagerkosten, Bankzinsen, Rundreiseverbindungen mindestens nicht vermieden, gelegentlich wohl auch gern gesehen.

Bei so gelagerten Verhältnissen hat keiner der Beteiligten ein Interesse daran, dafür zu sorgen, daß die Ware die letzte Hand und den Verbrauch möglichst bald erreicht, im Gegenteil! Wie eben gezeigt, will jeder die gekaufte Partie möglichst rasch weitergeben; ohne direkte Hilfe könnte entstehen daraus Ketten, ähnlicher Kettenhandel. Am liebsten aber wird der Verkäufer an solche Leute weitergeben, die recht bald ihm wieder andere Waren verkaufen. Denn Warenbesitz bedeutet jetzt sicheren Gewinn. So entstehen Interessengemeinschaften, aus dem eigentlichen entsteht der bewusste, absichtliche Kettenhandel, das Schiebentum in zahlreichen Spielarten. Genauer Beobachter der ersten Mobilisationswochen glauben, das erste Entstehen des Schiebentums auf Militärleistungen zurückführen zu müssen. Der Einkauf der Heereskörper geschah dezentralisiert, jedes Korps kaufte grundsätzlich für sich, daneben aber noch jedes Bataillon und oft genug die Kompanie. Auf den Preis kam es in der Eile und bei gelegentlich mangelnder Sachkenntnis, zumal bei neuen Formationen, meistens aber weniger an, auf schnelle oder doch sichere Versorgung um so mehr. So wurde anfangs oft jedes denkbar erscheinende Angebot angenommen, und spekulative Naturen boten, was sie noch gar nicht hatten, zu Preisen an, zu denen sie solche Ware sicher kaufen konnten. Die Lieferung wurde zu einem etwas billigeren Preis an einen anderen weitergegeben, der es wieder ebenso machte, und so fort, bis endlich zu mäßigem Preis der wirkliche Lieferant erreicht wurde — oder gelegentlich, wenn sich keiner fand, auch gar nicht geliefert wurde. Solche Fälle wurden seither durch die Zusammenfassung der Heeresversorgung unterbunden; aber das dabei herausgebildete Schiebentum wurde und wird nun andere Versorgungsgebiete.