4.7.1 Der Krämer

Mein Geschäft nimmt mit dem Freigeld eine Entwicklung, die wirklich ernste Beachtung verdient. Einmal zahlen meine Kunden jetzt meistens bar, weil sie unmittelbar Vorteil davon haben, möglichst schnell zu bezahlen, und weil sie selbst wieder bar bezahlt werden. Auch nimmt das Zerstückeln der Waren in kleine und kleinste Teile, der Pfennigverkauf, auffällig ab. Die Käufer trennten sich früher ungern vom Geld, einmal, weil ihnen das Geld ja Zeit ließ, dann, weil sie wohl auch Geld auf Zins in der Sparkasse hatten, dann auch wieder, weil es angenehmer war, Geld im Hause zu haben, als Waren, und schließlich, weil niemand sicher war, daß das Geld, das er ausgab, von der anderen Seite wieder eingehen würde. Der Geldumlauf war unregelmäßig, die Geldeingänge so unsicher, daß jeder der nicht mit festem Einkommen rechnete, gern einen Geldvorrat anlegte. Und diese Rücklage suchte er dadurch zu bilden, daß er dort, wo es anging, auf Borg kaufte, daß er nur das Nötigste, für den unmittelbaren Verbrauch Bestimmte kaufte and das Gekaufte anschreiben ließ. Statt eines Kilos kaufte er ein Gramm, statt eines Sacks ein Kilo. Niemand wäre es eingefallen, sich Vorräte zuzulegen, niemand dachte daran, eine Vorratskammer in seinen Bauplan aufzunehmen. Als Vorrat galt allgemein und ausschließlich das Geld. In den neuzeitlichen Wohnungen findet man für viele Zwecke besondere Räume, wie Dunkelkammer, Teppichkammer, Kofferkammer usw., niemals aber eine Vorratskammer.

Jetzt scheint sich das zu ändern. Weil das Geld den Inhaber ununterbrochen an seine Pflichten als Zahler erinnert, sucht jeder zu bezahlen, sowie er selbst bezahlt wird. Der Geldumlauf, der jetzt zwangsweise vor sich geht, ist darum auch immer ein geschlossener. Er kann nicht mehr durch Gerüchte ins Stocken geraten. Der regelmäßige Geldumlauf bewirkt regelmäßigen Absatz, und da jeder auch gern aus Furcht vor Verlust so schnell wie möglich das Gekaufte bezahlt, so sind auch die Geldeinnahmen regelmäßig geworden. Man kann jetzt auf die Einnahmen rechnen, und es ist nicht mehr nötig, Geldvorräte anzulegen - ganz abgesehen davon, daß diese heutzutage unmöglich sind, weil sie in der Form von Freigeld sich nach und nach selbst aufzehren würden. Statt Geld zu sammeln, legt man Vorräte an, man zieht den Besitz von Waren dem Besitze des Geldes vor, wie man aus demselben Grunde jetzt auch die Barzahlung dem Borgen vorzieht. Statt in winzigen Mengen werden die Waren jetzt in Ursprungspackung und in Posten gekauft: statt eines Liters ein Faß, statt eines Meters ein Stück, statt eines Kilos ein Sack.

Man sollte nun meinen, wir Krämer lebten jetzt in Saus und Braus, sozusagen im siebenten Himmel. Aber weit gefehlt! Ich selbst habe diese Entwicklung glücklicherweise scharf beobachtet und mein Geschäft den veränderten Verhältnissen angepaßt. An Stelle meiner Krämerpreise habe ich Großhandelspreise gesetzt und so meine Kundschaft nicht nur erhalten, sondern gewaltig erweitert. Aber andere Kaufleute, denen die Einsicht fehlte, haben ihre Läden schließen müssen. Wo früher zehn Krämer waren, da ist jetzt nur mehr einer, und dieser eine hat trotz zehnfachenAbsatzes weniger Arbeit als früher. Mir ist die Ladenmiete schon um 90% herabgesetzt worden, weil so viele Läden leer stehen und zu Wohnzwecken umgebaut werden müssen. Indessen, wenn ich nun auch so wenig Miete zahle und zehnmal mehr verkaufe, so ist dennoch mein Verdienst bei weitem nicht im gleichen Verhältnis gewachsen,

weil infolge des so sehr vereinfachten Geschäftsganges sich auch die anderen Kaufleute mit geringem Verdienst begnügen. So rechne ich jetzt, statt mit 25% durchschnittlichem Gewinn, mit nur 1% Besorgungsgebühr. Da ich alles in Ursprungspackung abgebe und bei Ablieferung der Ware bar bezahlt werde, so kann ich scharf rechnen. Keine Buchhaltung, keine Rechnungen, keine Verluste. Außerdem ist mein Lager trotz zehnfachem Absatz nicht größer geworden. Mit meinen Kunden habe ich regelmäßige Lieferungen abgemacht, die gleich von der Bahn ab erfolgen. So ist der ganze Kramhandel zum einfachen Besorgungsgeschäft geworden.

Meine Berufsgenossen, die ihr Geschäft haben schließen müssen, sind ja zu bedauern, besonders die älteren unter ihnen, die kein Gewerbe mehr erlernen können. Da ihre Verarmung unmittelbar durch das eingeführte Freigeld, also durch einen Eingriff des Staates verursacht wurde, so wäre es meiner Ansicht nach gerecht und billig, wenn man diese Leute durch ein staatliches Jahrgeld entschädigte. Und das kann der Staat auch gut tun, denn durch die Beseitigung dieser Zwischenhändler, durch die Verbilligung der Waren ist ja die Steuerkraft des Volkes ganz außerordentlich gewachsen. Hat es der Staat seinerzeit für billig gehalten, den Grundrentnern durch die Getreidezölle ihre Renten zu sichern, so wäre in diesem Falle eine Unterstützung nicht mehr als gerecht.

Ich muß gestehen, das Krämergeschäft wird durch das Freigeld gewaltig vereinfacht. Etwas Ähnliches mußte ja auch einmal kommen. Auf die Dauer konnten der Klein- verkauf und die damit verbundenen schweren Unkosten, sowie auch der Unfug des Borgens nicht bestehen bleiben. Ein Preiszuschlag von 25% für den Kleinverkauf der täglichen Bedürfnisse! Das war ja geradezu lächerlich, unhaltbar in einer Zeit, wo die Arbeiter schwere Kämpfe führen mußten, um auch nur eine Lohnerhöhung von 5 % zu erreichen.

Die Schweiz mit 3 Millionen Einwohnern beschäftigte im Jahre 1900 26 837 Geschäftsreisende, die zusammen an Zulassungsgebühren 322 200 Frs. zahlten. Rechnet man nur 5 Frs. auf Kopf und Tag, so kosten die Handlungsreisenden der Schweiz jährlich 48 977 525 Frs.

In Deutschland sind ungefähr 45 000 Geschäftsreisende beständig unterwegs. (In der Schweiz wird dieses Gewerbe vielfach als Nebengewerbe betrieben; daher die verhältnismäßig große Zahl, darum habe ich auch nur 5 Frs. auf den Tag angenommen.) Von sachverständiger Seite hat man berechnet, daß jeder dieser 45 000 Mann M. 14,täglich verbraucht (Gehalt, Reise, Gasthof), was sicherlich nicht zu hoch gegriffen ist. Das macht M. 600 000. - täglich und 219 Millionen jährlich. Dazu noch die sonstigen Geschäftsreisen. Man kann sagen, daß 2/3 aller Reisen "Geschäftsreisen? sind und daß 2/3 aller Gasthäuser Geschäftsreisenden dienen.

Man sagte voraus, daß mit der Einführung des Freigeldes die Käufer weniger anspruchsvoll werden würden und ich muß gestehen, daß sich deren Benehmen schon merklich änderte. Letzten Sonnabend unterhandelte ich eine Stunde lang mit dem Käufer einer Nähmaschine, und der Mann konnte sich nicht entschließen. Immer entdeckte er an der tadellosen Maschine neue Mängel. Schließlich machte ich ihn auf den baldigen Wochenschluß für den Geldkurs aufmerksam. Das half, das brachte das Gebäude seiner Bedenken ins Wanken. Er sah nach

der Uhr, betrachtete seine Geldscheine und rechnete aus, daß, wenn er noch länger zögere, er 10 Pf. einbüßen würde. Da ließ er alle Bedenken fallen, zahlte und ging. Nun verlor ich zwar die 10 Pf., aber das gewann ich an der Zeit hundertmal wieder!

Ein anderer, ein wohlhabender Mann, kaufte und sagte er habe vergessen, Geld einzustecken; ich möchte es doch anschreiben. Auf meine Bemerkung, daß es sich doch aus Rücksicht auf den Wochenabschluß lohnen würde, nach Hause zu gehen und das Geld zu holen, weil er doch sonst den Umlaufsverlust erleiden würde, dankte er mir für meine Aufmerksamkeit, ging nach Hause, und zwei Minuten später hatte ich das Geld. Und ich konnte nun meinerseits den Handwerker bezahlen der zu gleicher Zeit Ware ablieferte. In diesem Falle wäre es also reine Bequemlichkeit von seiten meines Kunden (Käufers) gewesen, wenn er mich nicht bezahlt hätte, und diese Bequemlichkeit würde zur Folge gehabt haben, daß ich meinerseits den Handwerker nicht hätte bar bezahlen können. Wieviel Arbeit, Gefahr und Sorge ist doch durch diese Wirkung des Freigeldes beseitigt worden. Ein Buchhalter genügt mir jetzt statt zehn. - Sonderbar ist es, daß diese große Frage der Barzahlung durch die Geldreform gelöst wurde, ohne daß diese Nebenwirkung beabsichtigt war. Es war nicht Armut, was den Käufer vom Barzahlen abhielt, sondern Berechnung, und jetzt wird das Barzahlen allgemein, weil es für den Käufer vorteilhafter ist. Bekanntlich wurde der Kaufmann früher auch von den reichen Leuten nicht schneller bezahlt, als von armen Teufeln; während der Stundungszeit behielt eben der säumige Schuldner den Zinsgenuß für sich.

Übrigens, was diesen Kursverlust anbetrifft, so trage ich ihn gern; mir als Kaufmann wäre es sogar lieber, wenn der Umlaufsverlust von 5% auf 10% im Jahre gebracht würde, denn dadurch würden die Käufer sicherlich nach bescheidener werden, als sie schon geworden sind, und die Buchungen würden wohl ganz wegfallen, so daß ich auch den letzten Buchhalter entlassen könnte. Ich erkenne jetzt im Verkehr die Wahrheit des Satzes: je verachteter das Geld, um so geschätzter die Ware und ihr Verfertiger, um so leichter der Handel. Der Arbeiter kann nur dort geachtet werden, wo das Geld nicht besser ist als er selbst und seine Erzeugnisse. Mit 5% ist das noch nicht ganz der Fall, aber wohl mit 10 %, und vielleicht wird man zugunsten der Arbeiter den Umlaufsverlust von 5 auf 10 % erhöhen.

Sodann, was sind für mich 10 % bei einem durchschnittlichen Barbestand von 1000 Mark! Hundert Mark im Jahr! Ein Nichts, verglichen mit meinen sonstigen Geschäftsunkosten. Ich kann ja auch noch einen erheblichen Teil dieses Betrages dadurch sparen, daß ich mich selbst immer möglichst schnell des Geldes zu entledigen suche und bar, nötigenfalls auch im voraus bezahle.

Im voraus bezahlen! Das erscheint ja auf den ersten Blick lächerlich, aber im Grunde genommen ist es nur die Umkehrung des früheren Brauchs. Da ging die Ware voraus und, das Geld folgte nach. Jetzt geht das Geld voraus und die Ware folgt. Die Vorausbezahlung verpflichtet den Schuldner zur Lieferung von Ware und Arbeit - also einer Sache, über die er unmittelbar verfügt; die Nachbezahlung verpflichtet den Schuldner zur Lieferung von Geld - also einer Sache, die er nur mittelbar erlangen kann. Es ist also für beide Teile vorteilhafter und sicherer, wenn das Geld vorangeht und die Ware folgt, statt umgekehrt zu verfahren, so wie es bisher geschah.

Vorausbezahlung! Braucht man mehr, um die Handwerker glücklich zu machen, um sie mit allem nötigen Betriebsgeld zu versorgen? Wenn die Handwerker nicht auf Borg zu liefern gehabt hätten, dann wäre ihnen der Kampf mit dem Großkapital auch leichter geworden!