

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise



Zweites Heft

Berichte und Gutachten veröffentlicht
vom Verein für Socialpolitik



Duncker & Humblot *reprints*

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise.

Zweites Heft.

Schriften

des

Vereins für Socialpolitik.

XXXVII.

Untersuchungen über den Einfluß der distributiven Gewerbe
auf die Preise.

Zweites Heft.



Leipzig,
Verlag von Dunder & Humblot.
1888.

Untersuchungen
über den
Einfluß der distributiven Gewerbe
auf die Preise.

—————
Berichte und Gutachten
veröffentlicht
vom
Verein für Socialpolitik.



Leipzig,
Verlag von Dunder & Humblot.
1888.

**Alle Rechte für das Ganze wie für die einzelnen Theile sind vorbehalten.
Die Verlagsbuchhandlung.**

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
I.	
Der Einfluß des Detailhandels auf die Preise. Von A. Bayerdörffer. Mit 6 graphischen Tafeln	1—139
II.	
Die Preisbildung des Fleisches zu Halle a. S. Von Otto Gerlach . .	141—168
III.	
Die Brodpreise in der Stadt Leipzig im Jahre 1885. Von Stadtrath Ludwig-Wolf.	169—179
IV.	
Der Breslauer Konsumverein und die Kleinhandelspreise. Von W. Lexis.	181—200

I.

Der Einfluß des Detailhandels auf die Preise.

Von A. Bayerdörffer.

Mit größtem Interesse haben von jeher alle diejenigen, welche die Hebung der wirthschaftlichen Lage unserer großen, wenig bemittelten Volksklassen zu fördern suchen, die Vorgänge verfolgt, welche eine Verminderung der Produktionskosten unserer wichtigsten Güter herbeiführen und also zur Folge haben sollten, daß diese Güter jenen Volksklassen für einen geringeren Aufwand ihres Arbeitsverdienstes zufließen als vorher. Mit nicht geringerer Interesse wird aber auch beobachtet, ob die Verminderung der Produktionskosten wirklich den letzten Konsumenten voll zu Gute kommt. Es können bekanntlich auf fast allen Stufen der Produktion und des Umlaufes Kräfte auftreten, welche einen so günstigen Vorgang verhindern und selbst die Preisentwicklung beeinflussen, und unsere Aufgabe soll es sein, diese Kräfte auf dem für eine Reihe von Waaren letzten Stadium des Umlaufes, also an der Stelle, von wo sie in die Hände der Konsumenten übergehen, d. h. beim Detailhandel, zu beobachten.

Die Einwirkung, welche der Detailhandel auf die Preisbildung ausüben kann, ist eine doppelte: einmal muß der Händler, da, wie wir später sehen werden, seine Arbeit und sein Kapitalaufwand beim Umlauf eines großen Theiles der Güter nothwendig sind und den Werth derselben erhöhen, aus dieser Werthvergrößerung den üblichen Lohn für jene, sowie Transportkosten und andere Spesen erstattet erhalten; der Preis muß daher durch das Eingreifen des Detailhändlers so viel steigen, als die genannten Faktoren betragen. Wäre diese Tendenz allein vorhanden, so würde das zur Folge haben, daß der Detailpreis, so lange in diesen Faktoren keine Aenderung eintritt, bei Schwankungen der Engros-, mithin der Einkaufspreise, ebenfalls eine entsprechende Veränderung zeigt. Nun lehrt aber die Erfahrung und wir können es jederzeit wieder beobachten, daß ein solches Zusammengehen der Engros- und Detailpreise nicht stattfindet, und daß letztere den ersteren nicht immer folgen. Jedes Familien-Wirtschaftsbuch

kann uns zeigen, daß wir Kaffee, Reis und andere deraartige Waaren oft Jahre lang zu denselben Preisen kaufen, während die Handelsberichte tägliche oder doch sehr häufige Schwankungen der Preise an den Märkten melden. Es müssen daher im Detailverkehre Kräfte vorhanden sein, welche die Detailpreise von der ihnen durch die Schwankungen der Engrospreise vorgeschriebenen Bahn ablenken oder, wie es meistens geschieht, auf dem einmal angenommenen Stande festhalten, während die Engrospreise ihre Bewegungen fortsetzen. —

Die erstere Einwirkung, welche wir die normale nennen können, finden wir auch bei den übrigen Handelszweigen und bei der Produktion; die letztere — die anormale — ist dagegen zum großen Theil das Resultat von Kräften, welche aus der eigenthümlichen Art des Detailverkehrs hervorgehen, ob schon, wie wir oben bereits andeuteten, ähnliche, wenn auch schwächer wirkende Kräfte in den übrigen Wirthschaftszweigen ebenfalls zu finden sind.

Diese Kräfte wirken zum Theil nicht direkt auf die Detailpreise, sondern indirekt dadurch, daß sie die Konkurrenz zwischen den einzelnen Händlern hemmen. Wir müssen nämlich annehmen, daß der Kaufmann, will er seine Kundschaft nicht verlieren, bei ganz freier Konkurrenz gezwungen ist, seine Preise so billig als möglich zu stellen, d. h. in der Hauptsache, daß er den Lohn für seine Arbeit und seinen Kapitalaufwand nicht über das übliche Maß hinaus in Anrechnung bringen darf. Wir sahen schon, daß, wenn diese Tendenz zum Ausdruck käme, ein annäherndes Zusammengehen der Engros- und Detailpreise die Folge wäre. Wird nun dieser Druck der Konkurrenz gemildert, so tritt eine andere Tendenz in den Vordergrund; der Händler sucht seine Preise so hoch als möglich zu halten; denn der Zweck seiner Unternehmung ist für ihn, aus Kauf und Verkauf von Waaren Gewinn zu ziehen, und zwar nicht einen bestimmten Gewinnsatz, sondern einen möglichst hohen. Die Grenzen für die Höhe seiner Verkaufspreise werden durch die Linie gezogen, wo die Faktoren, welche die Konkurrenz hemmen, nicht mehr stark genug sind, und letztere wieder in Thätigkeit tritt, und außerdem durch das Gefühl für Recht und Sitte, welches dem Einzelnen innewohnt. — Daraus geht hervor, daß der Detailhändler seine Verkaufspreise nicht fortwährend den allgemeinen Preisveränderungen anzupassen braucht, sondern sie innerhalb der eben angegebenen Grenzen nach seinem Vortheil unverändert lassen, herauf- oder herabsetzen kann.

Dieser Umstand ist selbstverständlich für die Volkswirtschaft von großer Bedeutung, und Untersuchungen darüber, wie diese Vorgänge sich in Wirklichkeit vollziehen und welche Resultate sie hervorbringen, dürften daher nicht unwichtig sein. Wir wollen versuchen, hier eine möglichst genaue Schilderung zu geben; leider ist die Zahl der Detailwaaren, bei denen solche Untersuchungen mit Erfolg angestellt werden können, nicht groß, aus Gründen, die wir später erörtern werden; den weitesten Raum bieten noch die Kolonialwaaren und andere Artikel, welche wir für unseren laufenden Bedarf in den Kolonial- und Materialwaarengeschäften kaufen, und diesen Verkehr wollen wir zunächst ins Auge fassen.

Nehmen wir an, es herrsche in diesem Theile des Detailhandels freie

Konkurrenz, so würde das bedeuten, daß die Händler ihre Preise so niedrig als möglich stellen, um die Kunden heranzuziehen; es würde dazu aber auch erforderlich sein, daß die Konsumenten bei jedem ihrer Einkäufe genau wüßten, wo die Preise am billigsten sind, und daß sie ohne Rücksicht auf andere Umstände jedesmal an dieser billigsten Bezugsquelle kaufen. — Es ist leicht einzusehen, daß dieser Vorgang sich nirgends so abspielt und auch nicht so abspielen kann. — Wie wird z. B. eine bürgerliche Familie handeln, die gewöhnt ist, ihren Kaffee mittlerer Sorte in Quantitäten von $\frac{1}{2}$ oder 1 Pfd. nach Bedarf zu kaufen? — Selbstverständlich läßt sich hier kein allgemein gültiges Verfahren angeben, denn jeder wird dabei nach seinem Ermessen handeln; aber wir können doch beobachten, daß im Großen und Ganzen auf ähnliche Weise verfahren wird, d. h. man kauft, sobald der Vorrath zu Ende geht, das gewöhnliche Quantum bei demjenigen Händler, welchem man das Vertrauen schenkt, daß er für den betreffenden Preis verhältnißmäßig gute Waare liefert, und der uns am nächsten wohnt. Suchen wir die Gründe für diese Handlungsweise und fragen wir, weshalb der Käufer seinen Vortheil nicht mehr im Auge hat und nicht auch andere Händler bei seinem Einkaufe konkurriren läßt, die möglicherweise billigere Preise haben, so ist die Antwort zunächst: weil es im Detailverkehr, namentlich einer größeren Stadt, nicht ganz leicht ist, festzustellen, welcher Kaufmann seine Waaren am billigsten giebt. Es wäre dazu erforderlich, daß der Käufer sich Preisangaben von einer großen Zahl dieser Händler machen läßt; die Mühe und der Zeitaufwand würden aber dann in keinem Verhältniß stehen zu der Ersparniß, welche dabei erzielt werden kann. Das Pfund einer Mittelsorte gerösteten Kaffees kostet etwa 1,50 bis 1,60 M.; die Preisunterschiede der einzelnen Händler können hiernach nur wenige Pfennige betragen, weil die Einkaufspreise, Frachten und andere Spesen meistens nicht viel von einander abweichen werden, wenigstens nicht so viel, daß der Pfundpreis sich um einen erheblichen Betrag niedriger stellen könnte, als bei anderen Händlern. Der Käufer würde also vielleicht mehrere Stunden Zeit aufwenden, um den billigsten Preis zu erfahren, und dann im günstigsten Falle wenige Pfennige erspart haben. — Man könnte nun sagen: der Konsument kennt jetzt die billigste Bezugsquelle und wird daher in Zukunft ohne Mühe die Waare immer zum niedrigsten Preise kaufen, was im Laufe des Jahres doch eine namhafte Ersparniß ausmachen kann. Das würde aber höchstens bei solchen Waaren zutreffen, welche ihren Engros- und Detailpreis selten ändern, und hier vollzieht sich am leichtesten eine Ausgleichung der Preise sämmtlicher Verkäufer eines Ortes, weil die Differenzen nach und nach bekannt und beseitigt werden. In anderen Fällen muß der Konsument, will er stets billig kaufen, dasselbe weitläufige Verfahren bei jedem neuen Kaufe wiederholen, weil er nicht sicher ist, ob nicht Preisveränderungen eingetreten sind, und nun ein anderer die billigsten Preise hat. Denken wir uns das ausgedehnt auf viele unserer kleinen Einkäufe, so zeigt sich von selbst, daß das oben bezeichnete Verfahren für den Konsumenten nicht anwendbar ist. Auf dem Lande und in kleinen Orten würden einer solchen Erforschung der billigsten Preise wahrscheinlich weniger Schwierigkeiten entgegenstehen; ob sich aber viele Kon-

fumenten selbst dieser geringeren Mühe unterziehen werden, erscheint uns zweifelhaft; der zu erwartende Nutzen ist eben bei diesen täglichen Einkäufen, die wir hier im Auge haben, in jedem einzelnen Falle zu klein, um dafür irgend welches Opfer an Zeit zu bringen.

Damit wollen wir jedoch nicht behaupten, daß der Konsument in der Regel der Frage, wo man die Waaren am billigsten kauft, gleichgültig gegenüber steht; im Gegentheil: die große Menge der Käufer, besonders die weniger bemittelten Klassen, haben stets ein großes Interesse dafür, wo die niedrigsten Preise gestellt werden; aber wir finden hier doch kein consequentes, bewußtes Forschen nach diesen niedrigsten Notirungen, wie es im Engrosverkehre gebräuchlich ist, und wie es auch im Detailhandel nothwendig wäre, wenn hier freie Konkurrenz herrschen sollte. Besitzen wir eine billige Bezugsquelle, so ist es meistens der Zufall, der uns diese entdecken ließ; wir kaufen bei einem uns bisher fremden Bäcker ein Brod und finden, daß dieses bei gleichem Preise schwerer ist als wir es von unserem gewöhnlichen Lieferanten erhalten; oder wir erfahren durch Freunde, daß man in diesem oder jenem Laden irgend eine Waare billiger kauft als anderwärts. Der Bäcker und der Kaufmann haben die Gegenstände vielleicht schon lange so billig verkauft, ohne daß wir es wußten, und erst der Zufall brachte es zu unserer Kenntniß. —

Wir sehen also: schon die erste Bedingung für eine freie Konkurrenz im Detailverkehre — daß die Konsumenten sich leicht über die Höhe der Verkaufspreise unterrichten können und das auch wirklich thun — ist nicht vorhanden. Aber selbst wenn wir annehmen wollen, daß diese Schwierigkeiten wenigstens an manchen Stellen zu überwinden wären, so stoßen wir doch sogleich auf neue Hindernisse: es genügt nicht, die Höhe der Preise für die verschiedenen Waaren zu kennen, wir müssen auch über die Qualität derselben unterrichtet sein, bevor wir die Preise vergleichen können. Der eine Detailist bietet z. B. seinen Kunden gerösteten Kaffee zu 130, 140, 150, 160, 170, 180 und 200 Pfennigen per Pfd. an, ohne Bezeichnung der Sorten, welche er für diese Preise giebt; ein anderer empfiehlt Holl. blau Menado-Kaffee zu 150 Pfg., also eine bestimmte Sorte, doch kann der Konsument daraus auch noch nicht viel entnehmen, denn ein dritter verkauft Holl. Menados zu 140, 160 und 180 Pfg., und eine Vergleichung dieser beiden letzten Offerten ist nicht möglich, weil es verschiedene Qualitäten von Menado-Kaffee giebt. Ein viertes Anerbieten lautet einfach: „feinschmeckend gerösteter Kaffee zu 140 Pfg.“ und bietet also ebenfalls keine Grundlage für eine Vergleichung mit anderen. — Wir haben diese Beispiele dem wirklichen Verkehre entnommen, und dieselben werden hinreichen, um uns zu zeigen, daß es für den Konsumenten oft ganz unmöglich ist, zu sagen, dieser Kaffee ist hier billiger als dort, es sei denn, daß er hinreichend Zeit und Sachkenntniß besitzt, um seine Nachforschungen nach den Preisen auch auf die Qualität der betreffenden Waaren ausdehnen zu können. — Und wie mit Kaffee, so verhält es sich auch mit vielen anderen Verkaufsartikeln; Reis wird mit verschiedenen Abstufungen von 13 bis 35 Pfg. angeboten, auch Zucker, Gries, Butter u. dergl. sind in verschiedenartiger Qualität zu haben, und was den letzteren Gegenstand betrifft, so

weiß jede Hausfrau, daß Butter zu gleichem Preise aus zwei Läden in vielen Fällen für den Käufer nicht gleichwerthig ist.

Noch schwieriger, ja oft ganz unmöglich erscheint eine erfolgreiche Vergleichung der Waaren in anderen Handelszweigen. Will jemand Tuch zu einem Kleidungsstücke kaufen und erkundigt er sich nach den Preisen in mehreren Tuchgeschäften, so wird er, wenn er nicht zufällig Fachmann ist, am Schluffe kaum sagen können, welcher Stoff der relativ billigste ist. Und betrachten wir die zahlreichen Artikel aus Eisen, Stahl und anderem Material, so weiß jeder, daß er den Werth derselben nur ganz im allgemeinen zu schätzen vermag; ein Messer kann hier mit 3 Mark zu theuer bezahlt sein, während ein ähnliches dort mit 3¹/₂ Mark billig ist; es kommt hier eben alles darauf an, welches Material dazu verwendet und mit welcher Sorgfalt der Gegenstand hergestellt ist, zwei Umstände, die sich in vielen Fällen der Beurtheilung des Laien entziehen.

Allerdings giebt es auf der anderen Seite Waaren, welche im Verkehr nur in einer oder in wenigen ganz bestimmten Sorten vorkommen. Hier würde der Konsument nur die Preise der verschiedenen Verkäufer zu vergleichen haben, um die für ihn günstigste Gelegenheit heraus zu finden; aber weil die Vergleichung hier verhältnißmäßig leicht ist, hat auch die Konkurrenz einen breiteren Spielraum insofern, als jeder Händler bestrebt ist, keine höheren Preise zu stellen als andere; das hat zur Folge, daß diese Preise nicht oder nicht viel von einander abweichen, und der Konsument kann sich daher die Mühe der Vergleichung sparen und kaufen, wo es ihm am bequemsten ist. Wir erinnern hier nur an Petroleum, welches z. B. in Magdeburg von fast allen Materialwaarenhändlern sowie in zahlreichen Klempner- und Kellergeschäften verkauft wird. Der Preis ist fast überall schon seit Jahren 20 Pfg. pr. 1 Liter, und nur einzelne abgelegene Handlungen verkaufen zu 19 Pfg. —

Doch derartige Waaren kommen im Detailhandel seltener vor; im allgemeinen ist es für den Käufer wegen der Verschiedenheit der Qualität einer Waare schwer, die Preise der einzelnen Verkaufsstellen zu vergleichen und sich die billigste Quelle auszusuchen. Dazu kommt, daß bei manchen Käufen ein etwas höherer oder niedrigerer Preis — auch mit Rücksicht auf die Qualität der Waare höher oder niedriger — noch nicht den Ausschlag giebt, sondern daß auch andere Faktoren auf den Käufer einwirken, sich hierhin oder dorthin zu wenden. Will jemand ein Kleidungsstück kaufen, so wird er unter denjenigen Gegenständen, deren Preis innerhalb gewisser Grenzen liegt, nicht immer den billigsten, sondern den aussuchen, welcher seinem Geschmack entspricht; von zwei Stücken Zeug ganz gleicher Qualität, aber mit verschiedener Farbenzusammenstellung, kann das eine hier etwas billiger sein, als dort das andere, der Käufer wird trotzdem das theurere wählen, wenn es ihm am besten gefällt. — Und in ähnlicher Weise beeinflussen solche Faktoren auch eine Reihe anderer Einkäufe, zum Theil sogar die von Kolonialwaaren, Fleisch, Brod u. s. w. Selbst wenn wir ganz genau wüßten, wie viel das Pfund Fleisch bei jedem Fleischer, das Pfund Brod und andere Backwaaren bei jedem Bäcker kosten, so ist es doch fraglich, ob wir bei unseren Einkäufen die billigste Quelle wählen. Zahlreiche

Familien kaufen Rindfleisch nur in bestimmten Fleischereien und bezahlen den sehr hohen Preis von 80 Pf. pro Pfd., während andere Fleischer nur 70 oder 60 Pf. fordern, dem Käufer liegt hier am meisten daran, ein gutes, wohlschmeckendes Nahrungsmittel zu erhalten; er weiß, daß er solches in den ersteren Verkaufsstellen bekommt, hat aber keine Gewißheit, daß dieses auch in den anderen stets der Fall ist. Und bei Backwaaren, besonders den feineren, spielt doch die Zubereitung, der Geschmack eine große Rolle, und die Rücksicht darauf überwiegt in vielen Fällen die Rücksicht auf die Höhe des Preises.

Freilich gilt das nicht gleichmäßig für alle Volksklassen; je reicher oder wohlhabender der Käufer ist, um so weniger wird in der Regel für ihn der Preis bei den fortlaufenden Einkäufen seiner Lebensbedürfnisgegenstände maßgebend sein, und um so mehr werden dagegen andere Motive in Wirksamkeit treten; dieser Einfluß neigt sich aber mit der Abnahme des Reichthums und der Wohlhabenheit immer mehr auf die Seite des Preises, bis schließlich in den unbemittelten Klassen die Niedrigkeit des Preises das hauptsächlichste Motiv für den Käufer bildet. So sucht der Bemittelte die großen reich ausgestatteten Läden auf, obgleich er weiß, daß die Waaren hier theurer sind und wegen der großen Geschäftskosten auch theurer sein müssen, als andernwärts; der Arme wendet sich nach den Verkaufsstellen, wo billige Waaren zu haben sind, doch pflegt auch innerhalb dieser Vorgänge noch eine Auswahl seitens der Käufer nach den oben erwähnten Motiven stattzufinden.

Wenn nun der Käufer sich nur schwer über die Höhe der Preise an verschiedenen Stellen unterrichten kann, wenn dazu die Schwierigkeit tritt, daß er auch die Qualität der zum Verkauf gestellten Waaren in vielen Fällen nicht leicht beurtheilen und vergleichen kann, wenn er also nur selten weiß, wo er am vorteilhaftesten einzukaufen vermag, so müssen ihn andere Faktoren veranlassen, bei seinen Käufen bestimmte Detailgeschäfte auszuwählen. Die hauptsächlichsten und wichtigsten sind, wie aus unseren bisherigen Schilderungen schon hervorgeht, das Vertrauen, welches der Konsument zu dem einen oder anderen Verkäufer hegt, daß er für einen bestimmten Preis eine entsprechend gute Waare erhalte, und dann die Gewißheit oder doch die Wahrscheinlichkeit, daß er an dieser oder jener Stelle die gesuchte Waare so finden wird, wie sie seinem Geschmacke oder seinen Zwecken entspricht. Der Käufer pflegt also nicht bei jedem einzelnen Kaufe nachzuforschen, ob er die Waare vielleicht irgendwo etwas billiger erhalten kann, als an der Stelle, welche er ins Auge gefaßt hat, sondern er begnügt sich damit, zu wissen, daß er hier im allgemeinen normale Preise und hinreichende Auswahl zu erwarten hat.

Über diese Faktoren weisen meistens noch nicht auf eine bestimmte Verkaufsstelle hin; wir können dieses Vertrauen zu mehreren Detailisten haben und geben doch dem einen den Vorzug vor den übrigen; auch dazu haben wir dann unseren triftigen Grund: wir ersparen uns gern weite Wege und wählen deshalb meistens dasjenige Detailgeschäft, welches uns am nächsten liegt und unser Vertrauen besitzt, und zwar ist dieser Beweggrund da am eingreifendsten, wo es sich um Waaren handelt, die wir in

kurzen Zwischenräumen zu kaufen gewöhnt sind. Kolonial-, Fleisch- und Backwaaren kauft man gern in solchen Läden, welche uns möglichst nahe liegen, weil der fast tägliche Einkauf dieser Sachen in entfernten Geschäften viel Zeit in Anspruch nehmen würde. Dieser Umstand ist schon für solche Familien wichtig, denen Dienstboten zur Verfügung stehen; für weniger Bemittelte aber kann er sogar zum hauptsächlichsten Motiv werden; so kommen für Arbeiterfamilien, wo der Mann seine Beschäftigung hat, die Frau vielleicht ebenfalls für den Erwerb thätig oder mit häuslichen Geschäften überhäuft ist, oft überhaupt nur die nächstgelegenen Läden in Betracht, und die Nähe einer Verkaufsstelle überwiegt hier zum Theil sogar das größere Vertrauen, welches man zu einer anderen hat. — Weniger wirksam ist dieser Faktor bei anderen Waaren, welche seltener gebraucht werden, z. B. Tuch, Kleider, Wirthschaftsgegenstände; will man diese kaufen und glaubt man sie in einem entfernt liegenden Verkaufsgeschäfte vortheilhafter zu erhalten als in der Nähe, so macht man wohl den weiten Weg, da sich diese Einkäufe nicht oft wiederholen, der Zeitverlust also nicht groß ist. Daraus folgt auch, daß die ersteren Detailgeschäfte, welche jene Gegenstände des täglichen Bedarfs liefern, über die ganze Stadt verbreitet sind, während sich die letzteren in einzelnen Stadttheilen zusammendrängen; wir haben Materialwaarenläden und ähnliche Verkaufsstellen fast in jeder Straße; die Schnitt-, Konfektions-, Eisenwaaren-Handlungen dagegen finden wir zum größten Theil nur in bestimmten verkehrreichen Straßen.

Wir werden aus diesen Schilderungen entnehmen können, daß es für die Konsumenten nicht leicht ist, sich stets zu vergewissern, ob sie bei ihren Einkäufen die billigste Bezugsquelle benutzen; wir sehen aber auch, daß sie es da, wo sie es könnten, nicht immer thun; damit fällt aber gleichzeitig auch die hauptsächlichste Grundlage für eine wirksame Konkurrenz unter den Verkäufern. Wenn wir unter Konkurrenz das Bestreben der einzelnen Händler verstehen, durch verhältnißmäßig billige Preise und andere Vortheile möglichst viel Käufer heranzuziehen, so ist es klar, daß diese Konkurrenz in ihrem Haupttheile unterbunden sein muß, wenn die Käufer sich um die Preisfestsetzung der einzelnen Händler wenig kümmern; bietet irgend einer seine Waaren etwas billiger an als der andere, so wird er damit meistens nicht viel Erfolg erzielen; denn ein Theil der Käufer erfährt nichts davon, ein anderer ist mißtrauisch, daß für den niedrigen Preis auch schlechtere Waare geliefert wird, einem dritten ist der Weg zu weit, ein vierter glaubt in dem betreffenden Geschäfte nicht das zu finden, was seinen Anforderungen entspricht.

Auf der anderen Seite liegen die Verhältnisse aber doch auch nicht so, daß der Detailist jeden beliebigen Preis fordern könnte. Wir haben gesehen, daß bei den Konsumenten oft an die Stelle des Suchens nach dem billigsten Preise das Vertrauen tritt, man werde die Waaren von bestimmten Detailhändlern im allgemeinen stets zu normalen Preisen erhalten. Dieses Vertrauen beruht in der Regel nicht auf vorgefaßter Meinung oder einer subjektiven Erwägung, sondern hat meistens eine ganz reale Grundlage, nämlich die Erfahrung, die wir theils durch eigene frühere Einkäufe, theils durch die Mittheilungen anderer gesammelt haben. Hier-

durch ist die Möglichkeit, die Detailpreise beliebig hoch zu stellen, für den Händler begrenzt; er muß darauf bedacht sein, für alle Waaren wenigstens einen mittleren Preis zu halten, will er nicht in den Ruf kommen, daß er die Käufer überteuert, und dadurch seine Kundschaft verlieren. Dieser Umstand muß hier die Konkurrenz ersetzen und er ist in seiner Wirkung ja auch derjenigen der freien Konkurrenz ähnlich; er verhindert, daß die Preise über gewisse Grenzen hinaus steigen, und dasselbe thut die Konkurrenz auch, nur daß hier diese Schranken tiefer stehen als dort. Bis zu jener Grenze ist der Detailist allerdings ziemlich unbeschränkt; so lange er diese nicht überschreitet, braucht er sich wenig darum zu kümmern, ob ein anderer diese oder jene Waare etwas billiger verkauft; seine Kunden werden ihm mit wenigen Ausnahmen doch ihr Vertrauen bewahren.

Trotz dieser Freiheit finden wir aber, daß die Detailpreise, besonders diejenigen der bekannten, oft verlangten Waaren, an einem Orte in vielen Fällen nicht, in anderen nur sehr wenig von einander abweichen. Wir stellen hier die Notirungen eines Materialwaarenhändlers in einer Hauptstraße Magdeburgs, und eines solchen aus einer Vorstadt zusammen, vergleichen damit noch die Preise des Vereins von Kolonialwaarenhändlern in Magdeburg und werden das dann bestätigt finden.

(Vergleiche die Tabelle S. 9 und 10.)

Wir sehen, mit einigen Ausnahmen stimmen die Preise ungefähr überein, nur sind sie in der Stadt selbst im allgemeinen etwas höher, was sich wohl durch die höheren Kosten (Ladenmiete u. s. w.) erklären läßt; bei der Vergleichung einzelner Notirungen des Geschäftes in der Stadt mit denjenigen anderer Handlungen haben wir eine ähnliche annähernde Uebereinstimmung gefunden. Auffallend bleiben in unserer Tabelle einige Differenzen zwischen den Zahlen der beiden Händler und denen des Vereins von Kolonialwaaren-Detailisten. Weizengries z. B. bieten jene in Ia Waare zu 16 bezw. 15 Pf., der Verein aber in I, II, IIIa zu 25, 20, 16 Pf. an. Man kann allerdings sich eine Erklärung dafür leicht ohne alle Nachfrage schon selbst geben; die Richtigkeit derselben wurde uns aber vor Kurzem ganz zufällig dadurch bestätigt, daß bei einem Händler beste geschälte Erbsen, welche er zu 18 Pf. in der Zeitung offerirt hatte, gekauft werden sollten; da ergab sich nun, daß er außer dieser Sorte noch eine andere zu 25 Pf. führte. Man wird es also mit der Bezeichnung „Ia“ oder „beste“ oft nicht zu genau nehmen dürfen; was die beiden Detailisten bei Weizengries, Graupen, Stärke als Ia bezeichnen, ist in der Preisliste des Vereins nur IIIa Waare.

Nach unserer früheren Darstellung hätten wir erwarten müssen, daß die Detailpreise manche Abweichungen zeigen würden; da dieses jedoch, wie aus der Tabelle hervorgeht, nur in beschränktem Maße der Fall ist, so führt das zu der Frage, wie die Detailpreise zu entstehen pflegen. Mit dem Versuche der Beantwortung dieser Frage tritt man aber an eine sehr schwierige Aufgabe heran; denn es bietet sich der wissenschaftlichen Untersuchung fast nirgends eine feste Grundlage, um eine, wenn auch noch so weit gefaßte Regel aufstellen zu können; fast alles beruht hier auf mehr oder weniger willkürlicher Festsetzung, wobei allerdings der Einzelne nicht

immer nach freiem Ermessen zu handeln, sondern älteren, aber ebenfalls regellos entstandenen Gewohnheiten und Gebräuchen zu folgen pflegt, wozu aber theilweise auch die eigenthümliche Natur des Detailgeschäftes zwingt.

Die Grundlage bei der Preiskalkulation ist im Detailhandel selbstverständlich ebenso wie überall der Einkaufspreis nebst den Transport- und Geschäftskosten; diese müssen durch den Handel unbedingt voll wieder aufgebracht werden, wenn das Geschäft bestehen oder wenigstens die betreffende Waare weiter verkauft werden soll. Freilich ist diese Grundlage nicht für alle Detailisten eines Ortes gleich; der kleine Händler, welcher seine Kolonialwaaren von den Großisten des Platzes entnimmt, der Petroleum ebenfalls im Orte selbst in einzelnen Fässern kauft, muß diese theurer bezahlen als der große Detailist, welcher die Waare direkt von Bremen, Hamburg oder London bezieht; andererseits sind wieder die Geschäftskosten der großen, an frequenten Straßen liegenden Materialwaarengeschäfte verhältnißmäßig höher, als diejenigen der kleinen, einfach eingerichteten, mehr abseits gelegenen. — Aber auch für den Händler, welcher am ungünstigsten kauft, müssen die Kosten durch den Handel aufgebracht werden, wenn dieser von Dauer sein soll, und nicht allein die Kosten, sondern auch noch ein hinreichender Gewinn für den Unterehmer. Der letzte Faktor ist aber bei der Bildung der Detailpreise sehr dehnbar. Der Detailist wird, wenn er seine Verkaufspreise festsetzt, nur in verhältnißmäßig wenigen Fällen sagen: so viel betragen die Selbstkosten, 10, 20 oder 30 Prozent mußt du verdienen, folglich ist der Verkaufspreis so hoch; das wird er vielleicht bei einzelnen theureren Waaren thun, bei anderen wird er sich sagen: für Gegenstände, welche du mit 10 Pfennigen einkaufst, kannst du 13, 15 Pfennige und mehr je nach der Art der Waare nehmen; bei noch anderen Artikeln, die in ganz kleinen Quantitäten verlangt werden, setzt er den Preis ganz willkürlich und dann meistens im Verhältniß zum Engrospreise sehr hoch fest, so daß in solchen Fällen sein Gewinn mehr betragen kann, als die Selbstkosten. Er folgt hierin gewöhnlich feststehenden Gebräuchen, welche sich in der Praxis am zweckmäßigsten erwiesen haben, und wollte jemand davon abgehen und ohne Berücksichtigung derselben seine Preise nach bestimmten Grundsätzen einrichten, so würde er wahrscheinlich seine Rechnung nicht finden; er würde vielleicht für einzelne Waaren zu viel verlangen und keine Käufer erhalten, andere Preise dagegen sehr niedrig stellen, ohne dadurch viel Kunden heranzuziehen.

Das ist im Materialwaarengeschäfte so, und ähnliche Verhältnisse haben wir auch in anderen Geschäftszweigen; der Schnittwaaren-, der Kurzwaarenhändler und andere haben Waaren, an welchen sie verhältnißmäßig viel, und andere, an denen sie wenig verdienen; das letztere wird meistens da veranlaßt, wo es sich um bekannte Artikel handelt, wo der Käufer weiß, was der Gegenstand ungefähr kosten kann, wo also die Konkurrenz schärfer eintritt, als bei den ersteren Waaren (z. B. Modestücken), deren Werth der Konsument nicht zu beurtheilen vermag.

Die Detailpreise bieten uns hiernach wenig Festes, Greifbares zur Aufstellung von Regeln über die Entstehung derselben, und wir müssen

uns daher darauf beschränken, uns im Detailverkehre ein wenig umzusehen und zu beobachten, welche Ufancen dort besonders hervortreten.

Manches Lehrreiche zeigen uns schon die Notirungen unserer Tabelle S. 9 u. 10. Hiernach wird Kaffee in Abstufungen von 130 bis 200 Pfennigen verkauft; das Publikum, welches die Waare in kleinen Quantitäten (1, $\frac{1}{2}$, $\frac{1}{4}$ Pfund oder noch weniger) zu entnehmen pflegt, also die große Mehrzahl der Konsumenten, ist nicht gewöhnt, bei seinen Einkäufen eine bestimmte Sorte Kaffee, wie Campinas, Santos, Menado, zu verlangen; dazu fehlt ihnen bei der Menge der Sorten und den verschiedenen Qualitäten, in welche jede Sorte noch zerfällt, im allgemeinen das Verständniß; es ist ihnen bequemer, Kaffee für einen bestimmten Preis zu fordern, also nach den Vermögensverhältnissen und nach dem Geschmacke zu 130, 160 bis 200 Pfennigen, oder in einer anderen Form: gute, mittlere oder geringe Sorte, und Offerten wie diejenige des Vereins der Kolonialwaarenhändler, welche für bestimmte Sorten lauten (nach unserer Tabelle), werden darin nicht viel ändern; auch die Kunden der Detailisten, welche nach diesen Preisen verkaufen, verlangen in der Regel nicht Java oder Menado oder Campinas, sondern ebenfalls nur Kaffee zu 200, 180 oder 120 Pfennigen. — Jene Einrichtung entspricht also einem Bedürfniß der Konsumenten, welchem der Händler gerecht werden muß; er hat dann freie Hand, für die betreffenden Preise irgend welche Sorten zu geben, nur geht diese Freiheit nicht so weit, daß er den Umstand übermäßig zu seinem Vortheile ausbeuten könnte; denn sein Interesse verlangt zunächst, daß er seine Kunden zufriedenstellt, weil ihm nicht an dem einmaligen Verkaufe eines Pfundes Kaffee, sondern nur an fortlaufenden Geschäften gelegen sein kann. Die Folge ist nun, daß man in den einzelnen Läden für den gleichen Preis ganz verschiedene Sorten bekommt, die freilich annähernd von gleichem Werthe sein können. Die Kalkulation erfolgt hier in umgekehrter Weise als gewöhnlich: der Verkaufspreis der Waare ist gegeben, und der Detailist hat die Aufgabe, Sorten einzukaufen, welche er zu diesem Preise liefern kann. So entsteht allerdings auf Seiten der Verkaufspreise eine große Gleichmäßigkeit; auf der anderen Seite finden wir dagegen um so größere Verschiedenheiten, welche durch zufällige Vorgänge beim Einkauf der Waare und durch mannigfache Erwägungen der Verkäufer hervorgerufen werden. —

Wir stellen hier zusammen, was einige magdeburger Detailisten für die angeführten Preise liefern:

A.

f. Java- und Mokka-melange geröstet	à Pfund	1,30	Mt.
f. Java- und Campinasmelange geröstet	„	1,40	„
ff. Perl- und Campinasmelange geröstet	„	1,50	„
ff. Java- und Guatemalamelange geröstet	„	1,60	„
ff. Ceylon und Preangermelange geröstet	„	1,80	„

B.

br. Java, geröstet	à Pfund	2,—	Mt.
Perl, geröstet	„	2,—	„

Menado I, geröstet	à Pfund	1,80	Mr.
II "	"	1,60	"
Campinas I "	"	1,50	"
II "	"	1,40	"
Ordinärer Kaffee, geröstet	"	1,30	"

C.

Holl. blau Menado, geröstet	"	1,50	"
---------------------------------------	---	------	---

D.

Menadomischung, geröstet	"	1,40	"
f. blau Menado "	"	1,50	"
Hochfein " "	"	1,60	"
ff. gelb " "	"	1,80	"
Extraf. gelb " "	"	2,—	"

E.

ff. Campinas, geröstet	"	1,30	"
" Jabamischung, geröstet	"	1,40	"
Extraf. holl. Menado, geröstet	à Pfund	1,50, 1,70, 1,80	"

F.

Ebler Campinas, geröstet	à Pfund	1,40	"
f. Jabamischung "	"	1,50	"
ff. Menado-Mischung, geröstet	"	1,60	"

G.

f. Guatemala, geröstet	"	1,40	"
f. Menado "	"	1,60	"

H.

Melangekaffee	à Pfund	1,40, 1,50, 1,60	"
ff. Perl-Javakaffee	à Pfund	1,60	"

Diese Beispiele werden genügen, um uns zu zeigen, welche Verschiedenheiten beim Kaffeeverkaufe vorkommen. Der Konsument ist gar nicht in der Lage, beurtheilen zu können, wo er am billigsten kauft, ob die Java- und Campinasmischung des A, oder die Menadomischung des D, oder der Campinas des F, oder endlich der feine Guatemala des G zu 1,40 Mark am preiswerthesten ist; er muß sich darauf beschränken, seinen Kaffee da zu holen, wo er glaubt, ihn stets zu einem mäßigen Preise und in einer seinem Geschmack entsprechenden Qualität zu erhalten; er wird daher auch wenig Werth auf den Namen des Kaffees legen, sondern durch Angabe des Preises, den er bezahlen will, andeuten, in welcher Qualität er die Waare wünscht. Wollte er anders handeln, so würde er wahrscheinlich selten das bekommen, was er sucht; verlangt er z. B. in mehreren Läden Javakaffee, so kann er ganz verschiedene Sorten erhalten; das zeigt unsere vorstehende Aufstellung und der Umstand, daß in Hamburg Javakaffee von 94 bis 150 Pf. pro Pfund zu haben ist. Hat der Konsument freilich schon öfter in demselben Laden gekauft, und weiß er, was der Detailist für einen bestimmten Preis giebt, so kann er natürlich auch den Kaffee mit seinem Namen fordern; das geschieht aber dann nicht

deshalb, weil er gerade diese Sorte wünscht, sondern deshalb, weil der Kaufmann diese Sorte für den betreffenden Preis liefert.

Ueber den Aufschlag auf den Einkaufspreis, welchen der Detailist zur Deckung seiner Unkosten und seines Gewinnes macht, läßt sich schwer etwas Bestimmtes sagen, weil dabei gewiß nur in den wenigsten Fällen nach einem feststehenden Prinzip verfahren wird. Wohl mögen sich mit der Zeit in jedem Geschäfte Usancen herausbilden, nach denen man beim Kaffeeverkauf handelt; aber diese bestehen dann mehr oder weniger nur in Schätzungen; denn würde z. B. ein bestimmter Aufschlag nach Prozenten gemacht, so wäre es nicht möglich, daß alle Detailisten bei sämmtlichen Preisen nur auf runde Zahlen, wie 130, 140, 150 u. s. w., kommen.

Zudem ist es für den Verkäufer nicht ganz leicht, seinen Einkaufspreis genau festzusetzen. Wir sehen beim Kaufmann A, daß er für 130 Pf. eine Mischung von Java- und Mokka-Kaffee giebt; beide Sorten muß er, da sie roh eingekauft werden, rösten und kann dabei nicht jedesmal den Gewichts- und anderen Verlust auf Heller und Pfennig ausrechnen. — Beim Verkauf von rohem Kaffee liegen allerdings die Verhältnisse einfacher; aber auch hier scheint nicht ein fest bestimmter Aufschlag gemacht zu werden; denn auch diese Verkaufspreise zeigen fast ausschließlich runde Zahlen.

Jedenfalls herrschen auf diesem Gebiete, soweit die Detailisten sich nicht organisiert haben und gemeinschaftlich vorgehen, noch mancherlei Verschiedenheiten; möge aber der Einzelne seinen Aufschlag machen, wie er wolle, so wird jeder doch darauf achten müssen, daß sein Nutzen nicht unter einen gewissen Prozentsatz sinkt, und letzterer darf keineswegs selbst bei einem so hoch im Werthe stehenden Artikel als sehr niedrig angenommen werden. Im Materialwaarengeschäfte bildet der Erlös aus dem Kaffee einen bedeutenden Theil des Gesamtumsatzes; der Artikel muß daher auch einen wesentlichen Theil der Geschäftsunkosten tragen, und diese sind nicht klein. Hier in Magdeburg wird ein einigermaßen lebhaftes Geschäft in guter Lage nicht unter 1000 bis 2000 Mk. Ladenmiethe bezahlen, die größeren noch mehr, die kleineren vielleicht etwas weniger; dazu kommen die Besoldung des Hilfspersonals und die übrigen Unkosten. Die Höhe des Umsatzes in einem solchen Geschäfte läßt sich freilich nicht angeben, wenn man nicht einen bestimmten Fall im Auge hat¹⁾; wir glauben aber eher zu niedrig als zu hoch zu greifen, wenn wir annehmen, daß sämmtliche Unkosten 8—10 Prozent des Umsatzes ausmachen; diese müssen dann doch auch beim Kaffeehandel wenigstens annähernd mit aufgebracht werden. — Andererseits bewilligen viele Händler bei Abnahme von mindestens 5 Pfd. rohem Kaffee einen Nachlaß von dem

¹⁾ Für ein ziemlich bedeutendes magdeburger Geschäft wird der Umsatz mit ca. 90 000 Mk. angegeben; derjenige der Geschäfte mittleren Umsatzes dürfte aber, soweit wir die Sache übersehen können, im allgemeinen etwas weniger betragen. — In einer Zeitungsanzeige, durch welche ein Kolonialwaarengeschäft in Goslar zum Verkauf gestellt wird, giebt man den Umsatz mit 30 000 Mk., den Reinertrag abzüglich „aller Haushalts- und Geschäftsunkosten“ auf 4000 Mk. an; hiernach müßten mindestens durchschnittlich 20 Prozent verdient worden sein.

Unsere Tabelle zeigt uns, daß die Preisfeststellung auch noch bei anderen Waaren in ähnlicher Weise erfolgt. Reis wird ohne Angabe der Sorten zu verschiedenen Preisen verlangt und verkauft, und der Detailist ist also hier in derselben Lage wie bei Kaffee: er muß die Sorten nach den bereits feststehenden Detailpreisen einkaufen. — Auch für Butter haben wir meistens bestimmte Preise, die sich z. B. bei fast allen Detaillisten Magdeburgs zwischen 80 und 130 Pf. pro Pfund bewegen, mit Abstufungen von je 10 Pf. —

Von einer Konkurrenz der Händler mittelst des Preises kann hiernach bei allen diesen Waaren nicht die Rede sein; jeder Detailist hat Sorten zu hohen, mittleren und niedrigen Preisen, und der Käufer kann in jedem Laden Waaren zu solchen Preisen erhalten, die seinen Zwecken und Mitteln entsprechen. Die Konkurrenz vermag sich daher in der Hauptsache nur darin zu zeigen, daß der Händler den anderen durch die Qualität der für einen bestimmten Preis zu liefernden Waare zu übertreffen sucht. Diese Form ist aber, so weit nicht die Macht der Konkurrenz überhaupt durch die früher schon angegebenen Hemmnisse aufgehoben wird, bei diesen Nahrungs- und Genußmitteln eine ziemlich wirksame; denn wenn auch die ärmeren Klassen den Preis berücksichtigen und sich auf die billigen Sorten beschränken müssen, so bildet doch innerhalb dieser Schranken die Qualität der Waare hier und dort ein wichtiges Moment beim Kauf und bei den besseren Sorten ist die Höhe des Preises in vielen Fällen überhaupt nicht der hauptsächlichste Beweggrund. So vermag die Molkerei in Magdeburg, obschon in den Butterhandlungen gute Tischbutter zu 120—130 Pfg. zu haben ist, ihr Produkt zu höheren Preisen, 140—150 Pfg., ohne Schwierigkeit unterzubringen, weil viele Familien weniger auf billigen Preis als auf gleichmäßig gute Qualität der Waare sehen.

Eine Reihe von Preisen unserer Tabelle ist dann in der gewöhnlichen Weise, also auf Grund der Einkaufspreise, festgestellt worden, so für Linsen, Bohnen, Erbsen etc. Im Engrosverkehre wurden im November 1887 notirt: Linsen 26—38 M., Bohnen 18—19 M., Erbsen (Victoria) 15—16¹/₂ M. pr. 100 kg, also 13—19, 9—9¹/₂, 7¹/₂—8¹/₄ Pfg. pr. Pfd.¹⁾; in unserer Liste haben wir die Detailpreise von 22 und 25, 15, 13 Pfg. — Wie mögen diese Preise entstanden sein? Offenbar nicht durch eine Berechnung, nach welcher den Engrospreisen die Transport- und andere Unkosten zugezählt und dann ein gewisser Prozentsatz für den Gewinn aufgeschlagen worden ist; auch hier pflegt der Preis das Resultat von mancherlei Erwägungen seitens des Verkäufers zu sein, Erwägungen, die freilich nicht jedesmal in ihrer ganzen Ausdehnung angestellt werden, deren Ergebnis aber durch die Erfahrung so fest steht, daß die Preise dann auf Grund der Selbstkosten ohne eingehende klare Ueberlegung, also scheinbar willkürlich bestimmt werden. Zunächst muß der Detailist bei jedem einzelnen Geschäfte so viel verdienen, daß der Nutzen wenigstens einigermaßen den

¹⁾ Wir wissen nicht, ob dieses die Einkaufspreise der betreffenden Detailisten sind; wir müssen aber die Marktberichte als Basis annehmen, da uns andere Zahlen nicht zu Gebote stehen.

Aufwand von Mühe und Zeit lohnt; kauft er z. B. einen oder einige Zentner Erbsen, so erfordert schon der Kauf und die Aufbewahrung manche Arbeit; er muß aber dann das ganze Quantum in kleine Partien abwiegen, diese verpacken u. s. w. und kann unter diesen Umständen unmöglich mit einem Gewinn von 10 oder 20 Prozent, was 1 bis 2 Pf. pr. Pfd. ausmachen würde, zufrieden sein. Er wird daher von einer Berechnung seines Nutzens nach Prozenten ganz absehen und so viel ausschlagen, als er bei diesen kleinen Geschäften mit billiger Waare verdienen muß, um Ersatz für seine Arbeit und den Zeitverlust zu finden.

Nun neigen sich aber die Detailpreise, wie die Preise in vielen Fällen überhaupt, gewissen Zahlen mehr zu als anderen. Der Grund mag zum Theil in unserm Zahlensysteme liegen, da sich mit manchen Zahlen leichter und schneller rechnen läßt, als mit den übrigen, zum Theil auch in unserm Münzsysteme, nach welchem gewisse kleine Beträge, um die es sich im Detailverkehre meistens handelt, leichter und bequemer zu bezahlen sind, als andere. Nach unsern Erfahrungen sind am bevorzugtesten die mit 10 theilbaren Zahlen; bei billigen Waaren ist freilich eine solche Abrundung des Preises nicht immer möglich; denn kostet eine Waare beim Einkaufe, wie oben angenommen, 8 oder 9 Pf., so kann der Händler sie nicht zu 10 Pf. verkaufen, weil dann sein Gewinn zu klein sein würde; 20 Pfg. kann er aber auch nicht fordern, da hierdurch der Nutzen unverhältnißmäßig hoch werden und bald die Konkurrenz herausfordern würde. Wir sehen jedoch in unserer Tabelle, daß die Kaffee- und Butterpreise so abgerundet sind, und wir werden auch sonst noch bestätigt finden, daß eine solche Abrundung oft stattfindet, wenn der Preis für die gebräuchliche Gewicht- oder Maßeinheit die Summe von 1 Mk. übersteigt. Nächstdem werden die mit 5 theilbaren Zahlen vorgezogen, zum Theil schon bei den höheren Preisen, hauptsächlich aber bei denen von 1 Mk. abwärts; endlich sind bei niedrigen Preisen noch diejenigen Zahlen bevorzugt, welche 2 und 3, 7 und 8 als „Einer“ haben, also außer 2, 3, 7, 8 noch 12, 13, 17, 18 u. s. w.; dagegen werden Preise von 11, 14, 16 und 19 Pf. weniger vorkommen. — Diese Rücksichtnahme auf leichtere Rechnung und bequemere Bezahlung ist im Detailverkehre sehr wichtig, wo viele kleine Geschäfte im Laufe des Tages abgewickelt werden müssen, wenn der Händler bestehen soll; da aber die Nothwendigkeit einer solchen Rücksichtnahme überall vorliegt, so haben wir darin einen Grund (wenn auch nicht den einzigen), weshalb die Detailpreise an einem Orte annähernd übereinzustimmen pflegen; die Einkaufspreise, also die Engrospreise, können nicht viel von einander abweichen, wenigstens nicht so viel, daß die Differenzen, auf die kleinen Quantitäten des Detailhandels reduziert, erheblich wären; bilden die Detailisten nun nach den oben bezeichneten Erwägungen ihre Verkaufspreise, so werden sie annähernd auf die gleiche Höhe kommen.

Bei den bisher genannten, wie überhaupt bei den meisten Waaren ist die Kenntniß der Qualität für den Konsumenten von großer Wichtigkeit, und deshalb, wie wir schon ausgeführt haben, die Konkurrenz der Händler sehr erschwert. Es giebt aber auch Gegenstände, die nur in einer bestimmten Art im Handel vorkommen, wo die Konsumenten also ihr Augen-

merkt beim Einkaufe nur auf die Preise zu richten haben, und wo mithin die Konkurrenz wesentlich erleichtert wird. Hier treten jene Erwägungen der Detailisten bei der Feststellung der Preise, welche wir bei den anderen Waaren angetroffen haben, nicht so in den Vordergrund, sondern mehr die Rücksichtnahme auf den allgemein geltenden Preis des betreffenden Artikels, und darin liegt dann ein weiterer Grund für die Uebereinstimmung an einem Platze. Es ist früher schon ein solcher Gegenstand erwähnt worden, nämlich Petroleum, das Liter kostet jetzt z. B. in Magdeburg fast überall 20 Pf., in einer Vorstadt 19 Pf.; kein Detailist wird aber die Waare für längere Zeit zu höherem Preise als 20 Pf. verkaufen können, so lange die Engrosspreise sich nicht wesentlich ändern.

Ganz unregelmäßig ist die Preisbildung bei einer Anzahl von Waaren, welche meistens von den Haushaltungen nur in kleinen Quantitäten gebraucht und gekauft werden; so verlangen die Käufer in einem Kolonialwaarengeschäfte häufig nur für 5 oder 10 Pf. von irgend einem Gewürz oder dergleichen; das Quantum, welches für diese Preise gegeben wird, ist gewiß nicht überall gleich; dem stehen schon technische Schwierigkeiten entgegen; denn kostet z. B. das Pfund schwarzer Pfeffer 1,30 Mk., und es verlangt jemand für 10 Pf., so würde genau genommen $1\frac{13}{13}$ Pfd. oder $1\frac{26}{26}$ kg abzuwiegen sein, also eine nicht unbedeutende Arbeit entstehen. Der Händler muß sich deshalb hier zum Theil auf Schätzung verlassen, d. h. er giebt ein Quantum, welches etwas unter $1\frac{13}{13}$ Pfd. zurückbleibt, weil sonst sein Gewinn bei diesem kleinen Geschäfte der Arbeit und Zeit nicht entsprechen würde; wie viel aber das Quantum weniger als $1\frac{13}{13}$ Pfd. wiegt, darin werden natürlich Differenzen bei den einzelnen Detailisten unvermeidlich sein.

Um die Probe darauf zu machen, haben wir uns von einem Materialwaarengeschäfte mittleren Umfanges, welches uns als solid bekannt ist, und welches wir als typisch für die große Mehrzahl derartiger magdeburger Geschäfte betrachten können (von den wenigen großen und von den vielen kleinen Handlungen also abgesehen), für 10 Pf. Pfeffer und für 5 Pf. Zimmt holen lassen und dabei Folgendes in Erfahrung gebracht: Schwarzer, gemahlener Pfeffer wird bei Abnahme eines Pfundes mit 1,30 Mk. pr. $1\frac{2}{2}$ kg verkauft; für 10 Pf. giebt der Detailist 30 g in der Weise, daß das Gewicht der Papierumhüllung, welches nach unserer Ermittlung ca. $1\frac{1}{2}$ g beträgt, in diesen 30 g mit eingeschlossen ist. Da wir also für 1,30 Mk. 500 g erhalten, müßten für 10 Pf. $38\frac{6}{13}$ g geliefert werden; wir bekommen aber nur 30 g oder, wenn wir das Papiergewicht in Abzug bringen, $28\frac{1}{2}$ g, mithin ca. 10 g = 26 Prozent zu wenig oder mit anderen Worten: das Packet von brutto 30 g, netto $28\frac{1}{2}$ g, sollte nicht 10, sondern nur 7,4 Pf. kosten. — Das Pfund = 500 g gestoßener Zimmt wird mit 1,50 Mk. bezahlt; in unserem Packete für 5 Pf. befanden sich 10 g oder, da auch hier das Papier mit gewogen wird, nur $8\frac{1}{2}$ g; wir mußten nach dem Pfundpreise eigentlich $16\frac{2}{3}$ g erhalten, und hiernach ist nahezu die Hälfte zu wenig gegeben worden, oder das Packet von $8\frac{1}{2}$ g hätte nur 2,55 Pf. kosten dürfen.

Das Verhältniß stellt sich also nun so: Verkauft der Detailist 500 g

Pfeffer in einem Posten, so nimmt er dafür 1,30 Mk. ein, setzt er dieselbe Menge in kleinen Quantitäten von je $28^{\frac{1}{2}}$ g ab, so beträgt sein Erlös 1,75 Mk.; er hat demnach im letzteren Falle einen Ertragewinn von 45 Pf. Das ist vollkommen gerechtfertigt; denn einmal verursacht das Abwiegen eines Pfundes Pfeffer nicht mehr Arbeit als dasjenige von 30 g; der Verkauf in solchen kleinen Quanten ist also viel mühevoller als der eines Pfundes; dann muß der Händler in dem einen Falle 17 Papieremballagen zugeben, während er ein Pfund in einer einzigen, allerdings größeren verpackt; auch hierin liegt ein Unterschied.

500 g Zimmt in einem Posten bringen dem Kaufmann, wie erwähnt, Mk. 1,50; dasselbe Quantum in Theilen von $8^{\frac{1}{2}}$ g verkauft, schafft eine Einnahme von 2,95 Mk., also von nahezu dem Doppelten; aber auch hier ist zu berücksichtigen, daß der Händler im letzteren Falle anstatt eines Päckchens deren 59 fertig machen, ebensoviel Mal den Betrag von 5 Pf. vereinnahmen, 59 Papieremballagen zugeben muß u. dergl. Das kann er natürlich nicht umsonst thun, denn dazu ist sein Gewinn beim Pfeffer- und Zimmtgeschäfte nicht groß genug; in Hamburg kostet schwarzer Pfeffer ca. 78 Mk. pr. 50 kg; rechnen wir dazu den Zoll und die Fracht, so wird sich der Artikel bis Magdeburg auf ungefähr 105 Mk. stellen, = 1,05 Mk. für 500 g, und der Händler verdient hiernach 0,25 Mk. = ca. 24 Prozent, vorausgesetzt, daß er die Waare von Hamburg bezieht; in vielen Fällen werden aber derartige in kleinen Quantitäten gebrauchte Waaren hier von den Großisten gekauft, und dann kann der Einkaufspreis wohl noch etwas höher sein. — Ähnlich ist es beim Zimmt; hier läßt sich aber der Engrospreis in Hamburg nicht feststellen, da es mehrere Sorten zu ganz verschiedenen Preisen giebt, und wir nicht wissen, welche Sorte der betreffende Detailist führt¹⁾.

Aus dieser Schilderung geht nun allerdings hervor, daß die meisten Konsumenten derartige Waaren bedeutend über ihrem Werthe bezahlen müssen; aber da es sich in der Regel nur um kleine Quantitäten handelt, welche selten gebraucht werden, so ist weder der Nutzen des Kaufmanns, noch die Mehrausgabe des Käufers an sich erheblich, und jedenfalls kann die letztere nicht vermieden werden, da nicht das Eingreifen des Handels allein, sondern hauptsächlich die Nothwendigkeit der Theilung in kleine Quantitäten die Vertheuerung verursacht.

Ähnliche Erhöhungen des Preises beim Verkauf kleiner Quantitäten treten übrigens zum Theil aus den angegebenen Gründen noch bei manchen anderen Waaren auf. Eine bestimmte Sorte Cichorien kostet z. B. hier in Päckchen von 1 Pfd. verpackt 25 Pf., in $1^{\frac{1}{2}}$ Pfd.-Päckchen 15 Pf., in $\frac{1}{4}$ Pfd.-Päckchen 8 Pf.; der Käufer, welcher nur $\frac{1}{4}$ Pfd. kauft, bezahlt also die Waare um 7 Pf. pr. Pfd. = 28 Prozent zu theuer. Allerdings ist das nicht ein besonderer Gewinn für den Detailisten oder für die Fabrik,

¹⁾ Anfragen bei den Verkäufern über den Einkaufspreis sind meistens resultatlos, da der Kaufmann einem Fernstehenden nicht gern Angaben macht, aus welchen ihm sein Gewinn nachgerechnet werden kann; von seinem Standpunkte aus können wir ihm das auch nicht verdenken; leider wird aber dadurch die wissenschaftliche Forschung sehr erschwert oder zum Theil unmöglich gemacht.

sondern die Herstellungskosten sind bei den leichten Packeten größer als bei den schweren, und das ist ein weiterer Grund für manche Erhöhung der Preise bei kleinen Quantitäten; ein dritter ist der, daß dem Detailisten daran liegt, möglichst viel von einer Waare abzusetzen; er will durch diese Preisstellung den Kunden veranlassen, immer eine größere Menge zusammen zu kaufen, und von manchen Waaren wird in einer Haushaltung auch wirklich oft mehr verzehrt, wenn viel Vorrath vorhanden ist, als wenn sie in kleinen Quanten gekauft werden; bei den weniger bemittelten Klassen wird das auch hinsichtlich der Cichorien vielfach zutreffen. Den letzteren Grund sehen wir deutlicher bei einer anderen Waare hervortreten, nämlich bei Kakao; das Produkt einer hiesigen Fabrik wird von den Detailisten mit 3 Mk. pr. Büchse von 1 Pfd. verkauft; bei Abnahme von 2 Pfd. erhält der Käufer 10 Prozent Rabatt, das Pfd. kostet also dann nur 2,70 Mk.

Nun giebt es noch eine Anzahl Waaren, welche ebenfalls meistens in kleinen Quantitäten verlangt werden, die aber nicht, wie Pfeffer und Zimmt, beliebig theilbar sind, sondern bei denen die kleinsten Mengen durch die Natur der Waare gegeben sind. Diese Gegenstände sind allerdings nicht von großer Bedeutung; wir müssen der Vollständigkeit wegen aber auch diese Art der Preisbildung erwähnen. Als Beispiel wählen wir Macis-Nüsse, von welchen viele Haushaltungen das ganze Jahr hindurch nur 1 bis 2 Stück gebrauchen; man kauft daher auch meistens nur eine oder zwei solcher Nüsse, und es würde dem Kaufmann eine verhältnißmäßig viel zu große Mühe erwachsen, wenn er jedesmal eine Nuß wiegen und nach deren nur wenige Gramm betragendem Gewichte den Preis ausrechnen wollte. Er hilft sich daher so, daß er die Nüsse nach Gutdünken abschätzt, den Preis also willkürlich in der Weise bestimmt, daß er eine mittelgroße Nuß vielleicht zu 5, eine kleinere zu 4 oder 3 Pf. verkauft; dabei wird freilich ein hoher Aufschlag auf den Einkaufspreis herauskommen; wir haben aber schon erwähnt, daß solches bei diesen kleinen Geschäften nicht zu vermeiden ist. — In einer Bremer Preisliste finden wir 5 Sorten nach der Größe der Nüsse notirt; hiernach kommen durchschnittlich 226 Nüsse auf ein Kilogramm, und der mittlere Preis ist 592 Mk. pr. 100 kg = ca. 645 Mk. inkl. Zoll und Fracht. Verkauft der Detailist die Nüsse zu durchschnittlich 5 Pf. pr. Stück, so ergiebt das einen Erlös von Mk. 1130 pr. 100 kg, also einen Gewinn von ca. 75 Prozent.

Wir wollen hier noch einen Artikel heranziehen, welcher allerdings nicht zu den Materialwaaren gehört, der aber hier doch häufig von diesen Geschäften mit verkauft wird, nämlich die Griffel aus Schiefer, welche die Kinder zum Schreiben gebrauchen. Diese bezahlt der Detailist im Einkauf mit 2,50 Mk. bis 3,— pr. 1000 Stück; beim Verkauf kann er für einen Pfennig einen oder zwei Griffel geben, mehr nicht; im letzteren Falle beträgt sein Erlös aus 1000 Stück 5 Mk. und sein Gewinn mithin 2 bis 2,50 Mk. oder 67 bis 100 Prozent, im ersteren Falle bedeutend mehr; er kann auch einen Mittelweg einschlagen und 3 Stück für 2 Pf. geben, wobei sein Erlös dann 6,67 Mk. betragen würde. Der Aufschlag in Prozenten ist also immer ein sehr hoher; aber bedenken wir, daß, wenn der

Kaufmann 2 Griffel für einen Pfennig giebt, er 500 solcher Geschäfte machen muß, um 2 Mk. bis 2,50 Mk. zu verdienen, so werden wir den Aufschlag gerechtfertigt finden.

Wir glauben hiermit die hauptsächlichsten Formen der Preisbildung im Detailverkehre der gewöhnlichen magdeburger Materialwaarengeschäfte geschildert zu haben; die dabei angeführten Waaren dienen uns selbstverständlich nur als Beispiele; denn die Preisfestsetzung nähert sich auch bei vielen anderen Artikeln mehr oder weniger diesen Formen; wir wollen hier nur noch einige wichtigere kurz berühren.

Korinthen werden in der Regel ebenso verkauft, wie Kaffee, Reis *z.*, *d. h.* der Detailist führt verschiedene Sorten, welche das Publikum nur nach dem Preise (beste, geringe) fordert. So werden jetzt von den Mitgliedern des hiesigen Kolonialwaarenhändler-Vereins 2 Qualitäten zu 45 und 40 Pf. pr. Pfd. verkauft; andere Kaufleute bieten solche an zu 30 und 40, zu 32, 40, 45, zu 30, 40, 50, zu 35 und 40 Pf. u. *s. w.*; es herrscht also hier in den Preisen die größte Mannigfaltigkeit. Die hamburger Engrospreise stellen sich nach dem Börsenpreiskourant wie folgt: Zante und Cephalonia 21,50 bis 22 Mk., Patras 21,50 bis 22 Mk., Provinzial 20 bis 21,50 Mk. pr. 50 kg, das ergiebt zuzüglich Zoll und Fracht bis Magdeburg *ca.* 26 bis 28 Pf. pr. Pfd., und der Verkaufspreis des Vereins der Kolonialwaarenhändler von 40 und 45 Pf. erscheint hiernach nicht übermäßig hoch, wenn man berücksichtigt, daß beim Verkauf derartiger Waaren mancher Verlust am Gewicht u. dgl. eintreten kann. Diejenigen Kaufleute, welche Korinthen zu 30 und 32 Pf. verkaufen, müssen eine Sorte führen, welche in Hamburg nicht notirt wird; sonst wäre dieser Preis nicht zu verstehen, oder sie geben dafür eine Waare, welche auf dem Transport vom Ursprungslande auf irgend welche Weise beschädigt worden ist, und die sie deshalb selbst billiger eingekauft haben.

Der Kauf von Rosinen erfolgt in verschiedener Weise; zum Theil verlangt der Konsument auch diese nur nach dem Preise, zum Theil aber hat er Vorliebe für bestimmte Sorten und fordert dann *Clemé*, *Sultana* oder dergl. Die Mitglieder des Kolonialwaarenhändler-Vereins verkaufen jetzt zu folgenden Preisen: *Carab.-Rosinen*, verlesen, zu 60 Pf., nicht verlesen zu 50 Pf., *Clemé I* zu 40, *Clemé II* zu 25 Pf. pr. Pfd. — In Hamburg finden wir notirt: *Clemé* 13,50 bis 18 Mk., also bis Magdeburg 20 bis 25 Pf. pr. Pfd., *Malaga Muscatel* Mk. 21,50 bis 22. — = 27 bis 28 Pf. in Magdeburg, *Sultana* 22 bis 27 Mk. = 28 bis 33 Pf. hier. — Andere hiesige Händler haben Rosinen schon zu 20 Pf. bis hinauf zu 50 Pf., oft in 5 Abstufungen; ohne genaue Angabe der Einkaufspreise läßt sich daher hier nicht auf den Gewinn der Händler schließen. Jedenfalls sind auch bei diesen Waaren die runden, mit 5 oder 10 theilbaren Zahlen von großem Einfluß auf die Preisfestsetzung.

Ähnlich liegen die Verhältnisse bei Mandeln; der Verein der Kolonialwaarenhändler verkauft *Avola* zu 1,10 Mk., süße *Nr. I* ohne nähere Bezeichnung zu 1 Mk., süße *Nr. II* zu 90 Pf.; andere Detailisten haben noch eine Sorte zu 80 Pf. — In Hamburg kosteten *Avola* 76—77 Mk. pr. 50 kg, *d. h.* mit Zoll und Fracht bis Magdeburg 86 bis 87 Pf. pr.

Pfd.; die Differenz zwischen diesem und dem Detailpreise beträgt hiernach 23—24 Pfd. Ferner werden in Hamburg gehandelt: Sicil. und Provence 59—60 Mk., Bari 58—59 Mk., Oporto 57, Barbarice 48—52 Mk., d. h. in Magdeburg 70, 68—69, 67 und 58 bis 62 Pfd. ¹⁾).

Wir sehen aus der soeben gegebenen Darstellung, daß die Bestimmung der Preise im Detailverkehr auf ganz verschiedene, zum Theil weit von einander abweichende Arten geschieht, und daß wir den Grund dafür in den vielfachen Rücksichten suchen müssen, welche der Detailist bei der Preisfestsetzung zu nehmen hat. Diese Rücksichten beziehen sich namentlich auf die Gewohnheiten und die Bequemlichkeit des Publikums, auf die Natur, den Verbrauch und den Werth der Waaren, ferner darauf, daß bei jedem Artikel der mit dem Verkauf verbundene Aufwand an Zeit, Mühe und Kapital wenigstens einigermaßen vergütet wird, dann auf die Bequemlichkeit beim Rechnen und Bezahlen u. s. w. — Durch die Verschiedenartigkeit der Preisfestsetzung oder mit anderen Worten der Aufschläge auf die Engrospreise bei den einzelnen Waaren und außerdem noch bei großen und kleinen Quantitäten werden die Gegenstände den Konsumenten ganz verschieden theuert, und zwar zum Theil in ziemlich hohem Grade, wenn wir den Aufschlag im Verhältniß zum Werthe betrachten. Die Frage liegt daher nahe, ob der Dienst, welchen dieser Theil des Detailhandels innerhalb der Volkswirtschaft leistet, nicht zu hoch bezahlt wird.

Stellen wir uns auf den volkswirtschaftlichen Standpunkt, so müssen wir es als einen Mangel empfinden, daß so wichtige Bedürfnis-Gegenstände, wie die im Materialwaarengeschäfte vorkommenden, durch den letzten Vermittler allein um 10 bis 20, andere bis 30 Prozent und mehr im Preise erhöht werden. Vergewärtigen wir uns die Menge und den Werth der jährlich durch den Materialwaarenhandel gehenden, von Deutschland verzehrten und verbrauchten Gegenstände und denjenigen Theil des dafür von den Konsumenten gezahlten Betrages, welcher als Lohn für die Vermittelung dieser Detailisten dient, so werden wir finden, daß die Vergütung für Dienste, welche eigentlich nicht neue Werthe schaffen, sondern die vorhandenen Güter nur dem Publikum zugänglicher machen (und dadurch allerdings auch ihren Werth erhöhen), doch dem Volke sehr theuer kommen, und daß eine Weiterentwicklung des Handels nach der Richtung hin zu wünschen wäre, wo eine Herabsetzung jener Vergütung für die hier in Betracht kommenden Waaren stattfinden könnte. — Die Einfuhr von Kaffee in den freien Verkehr Deutschlands betrug im Jahre 1885 118 000 Tonnen im Werthe von 112 Millionen Mark; davon ist allerdings ein Theil direkt aus den Händen der Grossisten in diejenigen der großen Konsumenten, wie Gastwirthe u., übergegangen; nehmen wir daher an, daß nur für 100 Mill. Mk. Kaffee den gewöhnlichen Konsumenten durch die Detailisten zugeführt

¹⁾ Alle diese Angaben der Einkaufspreise sind natürlich nur Schätzungen; die Transportkosten können z. B. bedeutend von einander abweichen, wenn die Waaren mit der Eisenbahn, und wenn sie per Wasser von Hamburg bezogen werden.

worden sind, und daß der Gewinn der letzteren 10 Prozent dieser Summe betragen habe, so würden 10 Mill. Mk. den Händlern für ihre Vermittelung beim Kaffeedetailgeschäfte bezahlt worden sein. Wir rechnen hier den Gewinn der Detailisten niedrig; denn zu dem Werthe von 100 Mill. kommt noch der Zoll von 40 Mk. pr. 100 kg hinzu, welchen der Kaufmann beim Einkauf mit bezahlen muß; der Werth der verzollten Waare stellt sich daher auf 142 Mill. Mk., und 10 Mill. Mk. Nutzen für den Detailhandel sind hiernach nicht 10, sondern nur 7 Prozent; im allgemeinen wird aber der Nutzen beim Kaffeegeschäft mehr betragen. Immerhin ist schon die Ausgabe von 10 Mill. für die Vertheilung einer einzigen Waare eine bedeutende Last, zumal da ein namhafter Theil auf die unbemittelten Klassen fällt.

Leider ist es nicht möglich, eine solche, wenn auch nur annähernd richtige Berechnung für alle Gegenstände des Materialwaarengeschäfts aufzustellen, weil die Grundlagen dafür fehlen; das Beispiel wird aber genügen, um uns zu zeigen, welche Summen ein Volk aufzuwenden hat, um den Detailhandel zu bezahlen; denn ist auch bei vielen ausländischen und inländischen Produkten der Werth des verzehrten Quantums nicht so hoch wie bei Kaffee, so sind dagegen höhere Prozentsätze des Gewinnes vorhanden. Bei getrockneten Süßrüchten z. B. müssen wir nach unserer früheren Berechnung (bei Korinthen, Rosinen, Mandeln) einen hohen Gewinnausschlag für Magdeburg annehmen, bei Gewürzen einen noch höheren; ob die Gewinnsätze in ganz Deutschland ebenso groß sind, läßt sich nicht feststellen; aber selbst für den Fall, daß der Durchschnittsprozentsatz hier etwas weniger beträgt, würden doch erhebliche Summen für die Vertheilung dieser Waaren an den Detailhandel zu zahlen sein; denn der Werth der Einfuhr von getrockneten Süßrüchten betrug im Jahre 1885 ca. 14 Mill. Mk., der von Gewürzen ca. 10 Mill.

Vom privatwirthschaftlichen Standpunkte aus betrachtet erscheint die Sache allerdings in etwas anderem Lichte. Dem Konsumenten liegt einmal daran, die Waare zu bekommen, weil Bedürfnisse durch sie befriedigt werden; es liegt ihm ferner daran, die Waare unter solchen Bedingungen zu erhalten, welche er erfüllen kann, weil sie sonst für ihn unzugänglich ist. Der Großist vermag die Kolonial- und Materialwaaren nur in größeren Mengen abzugeben, wenn er seine Engrospreise beibehalten will; denn diese sind eben nur für Engrosgeschäfte so niedrig gestellt. Der Konsument ist andererseits in den meisten Fällen nicht in der Lage, solche Partien kaufen zu können; einmal werden in einer Privatwirthschaft von sehr vielen Waaren nur so kleine Quantitäten gebraucht, daß die Anschaffung und das lange Aufbewahren größerer Mengen oft verhältnißmäßig bedeutende Verluste (durch Verderben der Waare etc.) herbeiführen würde; dann erfordert diese Aufbewahrung zahlreicher, in der Familienwirthschaft gebräuchter Waaren besondere Räume und Einrichtungen, welche nicht jedermann zur Verfügung stehen; endlich aber gestatten es die Vermögens- und Einkommensverhältnisse der meisten Konsumenten nicht, sich von allen Materialwaaren große Mengen anzuschaffen. Der Detailhandel hält nun die Waaren für den Konsumenten verrätzig und gestattet ihm, sie nach

feinen Mitteln und seinem Bedarfe zu entnehmen, und der Konsument steht daher bei der gegenwärtigen Organisation der Volkswirtschaft vor der Alternative: entweder die mit dem Kleinhandel verbundenen Kosten zu tragen oder auf den Verbrauch der betreffenden Waaren zu verzichten. Er wird aber in den meisten Fällen das erstere wählen, da diese Kosten für den einzelnen sehr geringfügig sind. Der Verbrauch von rohem Kaffee z. B. betrug nach den Berechnungen des kaiserlichen statistischen Amtes in Berlin für die Periode von 1881 bis 1885 durchschnittlich pr. Kopf und Jahr 2,44 kg; rechnen wir das Kilogramm zu 2 Mk. und den Gewinn des Händlers zu 10 Prozent, so würde eine Familie von 5 Personen, welche 12,20 kg Kaffee im Werthe von ca. 24 Mk. konsumirt, etwa 2,40 Mk. im Durchschnitt für die Leistungen des Detailhandels zu zahlen haben; dafür kann sie aber den Kaffee ganz nach Belieben zu je 1 Pfd., $\frac{1}{2}$ oder $\frac{1}{4}$ Pfd. oder noch weniger beziehen, und die Vergütung an den Kleinhändler beträgt daher bei jedem Geschäft nur wenige Pfennige. — Bei Reis müssen wir im Durchschnitt einen höheren Gewinnprozentfuß annehmen; der Konsum beträgt aber 1881—1885 pro Jahr und pro Kopf nur 1,81 kg, also für die Familie von 5 Personen ca. 9 kg im Werthe von 2,10 bis 7,50 Mk.; selbst ein hoher Aufschlag von 30 Prozent würde also auch hier keine große Summe ergeben.

Bei diesen und ähnlichen Waaren lassen sich aber für gewisse Konsumenten die Kosten des Detailhandels wenigstens zum Theil noch dadurch vermeiden, daß man 10 oder 20 oder 25 Pfd. beim Großisten kauft; erlangt man dadurch auch noch nicht immer die wirklichen Engroßpreise, so wird doch ein Theil jener Kosten gespart, und diese Waaren lassen sich ohne besondere Mühe und Gefahr bis zur Konsumtion aufbewahren. Anders ist es schon bei den Gegenständen, welche selten und dann nur in kleinen Quantitäten gebraucht werden; hier wäre die Anschaffung von nur 10 Pfd. schon nicht vortheilhaft; bei Pfeffer, Zimmt z. B. ist es besser, dem Detailisten seinen Gewinn, der allerdings relativ hoch ist, in Wirklichkeit aber doch nur einige Pfennige bei jedem Geschäft beträgt, zu zahlen, als sich größere Mengen zu kaufen und sie jahrelang aufzubewahren.

Ganz ausgeschlossen ist für eine gewöhnliche Familie aber der Engroßkauf von Waaren, wie z. B. Petroleum. Dieses wird von den Großisten meistens in Fässern von mehreren Zentnern verkauft; die Lagerung eines solchen Quantums würde aber gewiß vielen Konsumenten zumal bei der Feuergefährlichkeit des Artikels Schwierigkeiten bereiten; dann ist das Abfüllen keine angenehme Arbeit, es gehören dazu Gefäße und Werkzeuge; endlich kann der Konsument das leere Faß nicht so gut verwerthen wie der Kaufmann. Selbst wenn er sich aber allen diesen Schwierigkeiten unterwerfen wollte, so ist sein Nutzen kein entsprechend hoher. Das statistische Amt in Berlin berechnet den Verbrauch von Petroleum für das deutsche Reich und für die Jahre 1881—1885 auf 8,54 kg pro Kopf und Jahr; darin ist jedoch das große Quantum enthalten, welches nicht in der Familie, sondern zur Beleuchtung von Fabriken, Bureauz, Straßen u. gebraucht wird und zum großen Theil nicht durch den Detailhandel geht. Nehmen wir aber selbst dieses hohe Quantum für den Absatz der magdeburger

Detailgeschäfte an, so würde eine Familie von 5 Personen ca. 42 kg = 53 l im Jahre verbrennen; das macht bei einem Nutzen des Detailisten von etwa 4 Pf. pr. l eine Vergütung an den Detailhandel von 2,12 Mk., und für diesen Preis wird niemand die mit dem Engroseinkauf verbundenen Weitläufigkeiten übernehmen wollen. Freilich muß sich der Konsument vergewissern, daß er auch wirklich 1 l für 20 Pf. bekommt; oft heißt es nur: eine „Flasche“ kostet 20 Pf.; das Publikum nimmt auch an, daß die Flasche 1 l enthält; es wird aber dabei seitens der Händler nicht immer ganz korrekt verfahren.

Ebenso sind aus naheliegenden Gründen diejenigen Waaren von der Anschaffung im Großen ausgeschlossen, welche leicht verderben, oder welche mit der Zeit durch Eintrocknen an Gewicht und damit häufig auch an Qualität verlieren.

Wenn wir also auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus bedauern müssen, daß das Volk so hohe Summen für die Vertheilung dieser Waaren aufwendet, so können wir doch im allgemeinen nicht sagen, daß die Kosten, welche der Detailhandel verursacht, für den Einzelnen drückend sind. Der Konsument wünscht die Waaren ganz nach seinem Bedarfe jederzeit bequem erhalten zu können, und so lange wir dazu den Detailhandel nöthig haben, so lange müssen auch Arbeit, Kapitalaufwand, Risiko und Unkosten bezahlt werden. Welcher Maßstab soll aber für die Höhe dieser Bezahlung gelten, und welches ist die Grenze, wo ein zulässiger Gewinnsatz aufhört und eine ungerechtfertigte Vertheuerung eintritt? Wir haben keine Grundlagen, nach welchen wir sagen könnten: 10 bis 20 Prozent darf der Händler verdienen, 30 Prozent ist zu viel. Bei den kleinen Werthen, die im Detailhandel vorkommen, kann es sich nicht darum handeln, wie viel Prozent der Kaufmann gewinnt, sondern nur darum, welchen Betrag er beim Verkauf jeder Waare verdienen muß, damit seine Arbeit zc. entsprechend belohnt werde; wäre sein Nutzen bei einer Waare nicht so groß, so würde er lieber den Verkauf derselben aufgeben, und der Konsument müßte dann selbst im Ganzen einkaufen oder auf den Konsum verzichten.

Sind also auch die Gewinnprozentsätze, wie wir sie im Detailhandel finden, für eine Arbeit, welche doch in der Hauptsache nur in der Vertheilung der Waaren besteht, zum Theil hoch zu nennen, so bildet das letztere doch nicht das Kriterium dafür, daß sie ungerechtfertigt sind. Das wären sie nur dann, wenn sie das Gesamteinkommen des Händlers auf eine Höhe brächten, welcher die aufgewendete Arbeit und das angelegte Kapital nach den allgemeinen Einkommensverhältnissen nicht entsprächen¹⁾.

¹⁾ Die von einem Detailisten zu leistende Arbeit ist, wenigstens bei den mittleren und großen Geschäften, doch wohl im allgemeinen nicht so gering anzuschlagen, wie es W. Seyis in seinem Aufsatz über den Handel (Schönberg, Handb. d. polit. Oek.) thut. Ein solcher Kleinhändler muß, will er sein Geschäft richtig betreiben, vom frühen Morgen bis zum späten Abend anwesend sein, und hat er auch nicht fortwährend Kunden abzufertigen, so füllen u. G. doch die mit dem Einkaufen, Aufbewahren, Behandeln der Waare, mit der Buchführung, der Korrespondenz zc. verbundenen Arbeiten die Zeit, welche der Verkauf frei läßt, vollständig aus.

Wir haben aber gesehen, daß die hohen Prozentsätze doch in Wirklichkeit nur geringe Summen ergeben, weil es sich hier meistens um Waaren von wenig Werth und um kleine Quantitäten handelt; da, wo die Waare einen höheren Werth repräsentirt und in größeren Mengen gekauft wird, wie bei Kaffee, Butter zc., sind auch die Gewinnsätze so, daß eine ernste Klage kaum erhoben werden kann. Und so zeigt die Beobachtung hier, wie wahrscheinlich auch an anderen Orten, daß der Reingewinn der einzelnen Materialwaarenhändler, von den wenigen großen Geschäften abgesehen, und soweit der Handel reell betrieben wird, im allgemeinen nicht größer sein kann, als derjenige anderer Gewerbetreibender in ähnlicher Lage.

Nun fragt es sich aber: ist nicht ein Fehler in der ganzen Zusammensetzung des Detailhandels vorhanden, indem zu viele an dem Gewinntrage aus dem in einer Stadt oder einem Lande im Detailverkehr umgesetzten Waarenquantum, welches sich in der Hauptsache nicht nach der Zahl der Verkäufer, sondern nach dem Bedarfe der vorhandenen Käufer richtet, Theil nehmen? Durch Herabdrücken der Preise wird hinsichtlich des Umsatzes bei diesen Waaren aus den früher angegebenen Gründen in der Regel nicht viel gewonnen; mithin hat jeder Detailist ein Interesse, den Nutzen beim Verkauf der einzelnen Waaren möglichst hoch zu halten, damit er wenigstens an dem Quantum, welches er verkauft, hinreichend verdient. — Man könnte sich hiernach wohl vorstellen, daß durch eine Konzentrirung des Detailhandels in weniger Händen eine Aenderung in den Preisen möglich wäre; existirten weniger, aber im Durchschnitt größere Geschäfte, so würden sich auch die Aufkosten auf einen größeren Umsatz verteilen; sie würden nicht so viel von dem Bruttogewinne (Aufschlag) verzehren, und die Preise könnten deshalb ermäßigt werden, ohne daß das Einkommen der Händler ein geringeres würde; letztere wären aber außerdem noch in der Lage, die größeren Quantitäten, welche sie nun gebrauchten, vortheilhafter einzukaufen, und der schnellere Umsatz der Waare brächte ebenfalls mancherlei Vortheile mit sich.

Die Einwohnerzahl Magdeburgs beträgt etwas über 170 000; nach dem Adreßbuche sind außer zahlreichen Viktualienhandlungen 378 Material-, Kolonial- und Buttergeschäfte vorhanden, außerdem 21 Verkaufsstellen der beiden Konsumvereine; es kommen also im Durchschnitt 425 Einwohner oder rund 100 Haushaltungen auf einen Materialwaarenladen¹⁾; die großen Detailgeschäfte verkaufen viel mehr, als der Bedarf von 100 Haushaltungen ausmacht, die kleinen also weniger; aber es ist nicht anzunehmen, daß der Reingewinn an einem Quantum Waare, welches weniger als 100 Familien verbrauchen, noch hinreichen wird, um ein solches Geschäft nur einigermaßen lohnend zu machen; es ist hier also offenbar eine Ueberfüllung vorhanden. Zahlreiche Personen, welche bei den Umformungen der letzten Jahrzehnte auf dem produktiven Gebiete ihre Rechnung nicht mehr ge-

¹⁾ Im Jahre 1869 hatte Magdeburg mit den Vorstädten ca. 105 000 Einwohner, und im Adreßbuche des genannten Jahres sind 171 Materialwaarengeschäfte aufgeführt; hiernach würde damals für je 614 Einwohner ein solches Geschäft vorhanden gewesen sein.

ünden haben, sind nicht nur hier, sondern, wie die Handelskammerberichte melden, auch in anderen Gegenden zu den distributiven Gewerben übergetreten und haben, da ihre Mittel meistens bescheiden waren, Viktualien- oder kleine Materialwaarenhandlungen eröffnet; auch ist, wie die Beobachtung des Geschäftslebens zeigt, der Andrang junger Leute zum Kaufmannsstande ein viel zu großer; man meint, als Kaufmann eine sozial höhere Stellung ohne besondere Kenntnisse einnehmen und ein bequemeres Leben führen zu können, als bei produktiven Arbeiten, und findet dabei ein Entgegenkommen seitens der Geschäftsinhaber, welche gern so weit als möglich mit Lehrlingen, anstatt mit Gehülfen arbeiten und so ihre Geschäftskosten verringern. Das ist auch im Materialwaaren-Detailgeschäft der Fall, wo manche rein mechanische Arbeiten zu verrichten sind; diese können Lehrlingen ebenso gut wie Gehülfen übertragen werden. Die Folge ist aber, daß immer neue Schaaren ihre Lehrzeit beenden, ohne dann eine dauernde Stellung mit Gehalt zu finden, wie die große Zahl der stellenlosen Kommis in den Handelsstädten beweist. Ein Theil sucht sich dann so bald als möglich selbständig zu machen und hilft auch die Zahl der Materialwaaren-geschäfte vermehren. Der Vorgang ist dann gewöhnlich der, daß bei der Einrichtung eines neuen Ladens, wozu die Leichtigkeit der Erlangung von Kredit und hier in Magdeburg besonders noch die Art der Bauhätigkeit förmlich einladet, eine Anzahl Konsumenten, welchen das neue Geschäft bequemer liegt, als die frühere Bezugsquelle, sich diesem zuwenden; einen Nutzen hat gewöhnlich niemand, und die Wirkung ist, so weit nicht eine Vermehrung der Bevölkerung stattgefunden hat, meistens nur die, daß von der Gesammtsumme des Gewinnes bei den durch den Detailhandel verkauften Waaren ein Antheil dem neuen Geschäfte auf Kosten älterer zufließt.

Allerdings kann man einwenden, daß der Detailhandel gerade durch starke Ausbreitung seine Aufgabe am besten erfüllt, welche darin besteht, die Produkte bis in die äußersten Aderu des Verkehrs zu bringen. Aber hier kann auch Uebertreibung eintreten; denn wenn in einer kleinen Straße, wie wir es oft finden, schon ein oder zwei Läden sind, und es kommt noch ein dritter hinzu, so kann dieser meistens nichts mehr nützen.

Es läßt sich freilich nicht viel thun, um dieser Ueberfüllung, dieser Vergeudung an Arbeit und Kapital, diesem unnötigen Aufwande an Unkosten zu steuern; aber wenn wir auch ein Mittel hätten, so ist es doch fraglich, ob aus der Konzentrirung des Detailgeschäftes in weniger Händen für den Konsumenten ein Nutzen, wie wir ihn oben als möglich bezeichnet haben, auch wirklich hervorginge, und darauf läme es doch an. Die Konkurrenz ist, wie wir gesehen haben, im Detailhandel sehr gebunden, und der Händler wird durch sie auch nach solcher Konzentrirung noch nicht immer gezwungen sein, die Preise zu ermäßigen; die höhere Summe seines Gesammtgewinnes ist ebenfalls für ihn kein Grund zu solchem Vorgehen, und etwa doch auftretenden anderen Meinungen Einzelner läßt sich jetzt leichter als vorher durch Verabredungen über die Höhe der Preise entgegenwirken.

Ein Gegengewicht gegen solche Bestrebungen könnte man vielleicht in den Konsumvereinen finden, welche bekanntlich die Waaren im Großen ein-

kaufen und ihren Mitgliedern zum Selbstkostenpreise überlassen. An sich ist nun die Gründung solcher Vereine willkommen zu heißen, weil sie einen Besuch zahlreicher Konsumenten bedeuten, sich durch Selbsthilfe von etwa vorhandenen Mißbräuchen im Detailhandel zu befreien; denn dieser Weg der Selbsthilfe ist unseres Erachtens der Einzige, welcher zu einer Fortentwicklung des Kleinverkaufs der Waaren im Sinne der Volkswirtschaft führen kann. Aber wir glauben kaum, daß die Konsumvereine in ihrer jetzigen Gestalt den Detailhandel verdrängen oder auch nur wesentlich einzuschränken vermögen. Der Absatz der Konsumvereine beschränkt sich hauptsächlich auf eine bestimmte Zahl Konsumenten — die Mitglieder, und diese gehören zum größten Theile der weniger bemittelten Gesellschaftsklasse an; die Verkaufsstellen halten daher hauptsächlich solche Waarensorten vorräthig, welche diese Klassen zu verbrauchen pflegen, und haben selten eine solche Auswahl, wie die mittleren und größeren Detailgeschäfte, welche ihre Kunden in allen Kreisen suchen müssen. Vielen Konsumenten ist aber, wie wir gesehen haben, nicht so viel an einem etwas billigeren Preise gelegen, als daran, solche Waaren zu bekommen, welche ihrem Geschmade, ihren Ansprüchen genügen; sie kaufen deshalb auch nicht alle Waare aus einem Detailgeschäft, sondern die eine hier, die andere dort, wo sie glauben am besten befriedigt zu werden. Jene Zusammensetzung der Mitglieder der Konsumvereine wird sich daher auch nicht so bald ändern, weil bei den unbemittelten Klassen die Höhe des Preises am meisten ins Gewicht fällt, und eine selbst kleine Ersparniß andere Rücksichten zu überwiegen pflegt; in den übrigen Gesellschaftsklassen werden die Konsumvereine aus den angegebenen Gründen nur schwer an Boden gewinnen.

Uebrigens erhält der Käufer die Waare auch nicht zum Engrospreise, weil Aufschläge für die Unkosten, wie Ladenmiete, Gehalt der Verkäufer u. s. w. gemacht werden müssen; das, was gespart wird, ist im günstigsten Falle der Reingewinn des Detailhändlers abzüglich der Vergütung für den Verwalter des Konsumvereinsladens, welcher hier an der Stelle des Besitzers eines Detailgeschäfts steht. Trotzdem ist nicht zu verkennen, daß die Konsumvereine auf ihrem beschränkten Gebiete günstig wirken können, so weit sie denjenigen Klassen eine Erleichterung verschaffen, für welche Ersparnisse beim Einkauf dieser Waaren doch meistens eine Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Lage bedeuten. Am meisten scheinen sie uns da angebracht zu sein, wo eine Vereinigung der Arbeiter und Angestellten eines größeren Betriebes stattfindet; denn hier kann die Verwaltung auf das sparsamste eingerichtet werden. So besteht hier in Magdeburg neben den beiden gewöhnlichen Konsumvereinen ein solcher der Eisenbahnbeamten; wir haben uns die Verkaufspreise desselben verschafft und eine Anzahl in folgender Tabelle zusammengestellt, um sie mit den Preisen der Detailisten zu vergleichen.

(Siehe die Tabelle auf S. 29.)

Diese Aufstellung zeigt uns wieder, wie sehr es bei der Vergleichung von Waarenpreisen darauf ankommt, die Qualität dieser Waaren genau zu kennen, und die Unmöglichkeit, sich immer hierüber Aufklärung zu verschaffen, erschwert die Untersuchungen außerordentlich. Nach den Preisen

	Preise des Eisenbahn- beamten-Konsumvereins	Preise des Vereins der Kolonial- warenhändler	Preise einzelner Detaillisten
Bohnen	17 Pf. pro Pfb.	—	12, 15, 18 Pf. pro Pfb.
Erbsen geschält	15 " "	—	15, 18 " "
Senf	22 " "	—	18, 23, 25 " "
Kaffee	118, 130, 135 " "	130 bis 200 Pf. pro Pfb.	120 bis 200 " "
Korinthen	32 " "	40, 45 " "	30, 32, 35-40 " "
Gruppen	15 " "	16, 25, 40 " "	15 " "
Gersttrauben	22 " "	—	22 " "
Grütze	16 " "	16, 20, 25 " "	15 " "
Kaffergrüße	17 " "	25 " "	15 " "
Mandeln	82 " "	100, 90 " "	17 " "
Mehl, Weizen: 00	15 " "	16 " "	75, 85, 100 " "
" Raifenanzug	17 " "	—	12 1/2, 13 3/4 " "
Mudeln, Hausmacher	40 " "	—	(50, 55 Pf. pro 4 Pfb.)
Pflaumen, türk.	28 " "	20, 25, 30, 40 " "	15, 16 1/4, 17 1/2 " "
Pfeffer, schwarz	110 " "	130 " "	35, 40, 45 " "
Pfeffer, weiß	170 " "	200 " "	—
Reis	20 und 16 " "	15, 20, 25, 30, 40, 45 " "	13, 15, 18, 20, 25, 28, 35 " "
Rosinen, Sultana	32 " "	25, 40 " "	30, 35, 40, 50 " "
Rübsaat	34 " "	—	30, 40, 50 " "
Sago	18 " "	—	16 " "
Seife, Wads-	34 " "	—	22 " "
Seife, Parfem	30 " "	25, 28, 30 " "	33 " "
Soba	23 " "	—	22, 24 " "
Stärke, Reis	4 " "	—	5 " "
Stärke, Weizen	25 " "	30, 40 " "	26 " "
" Weizen	20 " "	20, 25 " "	23 " "

allein können wir nicht sagen, daß die Mitglieder des Eisenbahnbeamten-Konsumvereins im allgemeinen billiger einkaufen, als andere Konsumenten bei den Detaillisten; aber der Umstand, daß die Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler ebenfalls meistens höher sind als diejenigen einiger außerhalb dieses Vereins stehenden Händler, läßt uns vermuthen, daß sich die Preise der letzteren auf geringe Qualitäten beziehen und daß diese bessere Sorten auch nicht billiger verkaufen als der Verein der Kolonialwaarenhändler; bei einzelnen Waaren haben wir uns von der Richtigkeit dieser Annahme auch überzeugt. Wenn also, wie anzunehmen, der Beamtenverein wenigstens Mittelsorten für die angegebenen Preise liefert, so ist darin für die Mitglieder schon ein Vortheil gegen die billigen Offerten einzelner Detaillisten zu finden; sie kaufen diese Sorten aber auch wirklich billiger als bei den Händlern, und wollen sie Mittelqualitäten konsumiren, so ergibt sich bei den meisten Waaren eine nicht unwesentliche Ersparniß, wie die Preise des Vereins der Kolonialwaarenhändler beweisen ¹⁾).

Ein anderer Weg, die Gewinnaufschläge der Detaillisten zu rebuziren und damit auch eine Beschränkung in der Zahl der Geschäfte herbeizuführen, würde sich uns eröffnen, wenn es gelänge, die Konkurrenz im Detailhandel von ihren Fesseln zu befreien und ihr eine ähnliche Wirkung zu verschaffen, wie im Großhandel. Auch hier finden wir aber fast unübersteigliche Hindernisse. Soll die Konkurrenz frei werden, so gehört dazu, daß der Käufer stets über die Preise der verschiedenen Verkäufer informirt ist oder doch Gelegenheit hat, sich leicht davon Kenntniß zu verschaffen; deshalb werden die Detaillisten im Großverkehre fortlaufend von den Großhändlern durch mündliche Offerten, Preislisten, Handelsberichte u. s. w. unterrichtet. Im Detailverkehre würde ein ähnliches Vorgehen beiden Theilen die größten Weitläufigkeiten verursachen. Der Aufwand von Zeit und Mühe würde, wenn der Detailist seine Waaren persönlich anbieten wollte, in Orten von einiger Bedeutung in keinem Verhältniß zu dem daraus entspringenden Nutzen stehen; denn während der Großhändler an jedem Platze nur einen eng begrenzten Kundenkreis hat, hier aber in längeren Pausen größere Quantitäten abzusetzen pflegt, müßte der Detailist jede Familie des Ortes in ganz

¹⁾ Daß ein Vortheil bei den Konsumvereinen vorhanden sein muß, zeigt uns das Anwachsen solcher Vereine an manchen Orten. So zählte z. B. der Breslauer Konsumverein 1866 420, 1883 22 775 Mitglieder, der Verkaufserlös war 1866 36 780 Mk., 1883 4832 702 Mk., und im Jahre 1884 berichtet die Handelskammer: „Eine betrübende Erscheinung bietet die Lage des Waarendetailhandels in Breslau, der unter der geradezu erdrückenden Konkurrenz des Breslauer Konsumvereins zurückgeht. Es gehen nicht nur kleine, mit beschränkten Mitteln ausgestattete Betriebe ein, sondern auch früher umfangreiche Geschäfte.“ — Auch anderwärts betrachten die Detailisten diese Vereine als gefährliche Konkurrenten. Im Jahre 1886 erließ ein Verband von Kolonialwaarendetailhändlern an die betreffenden Großhändler ein Rundschreiben, in welchem der Verband es als seine Pflicht hinstellt, die den Detailisten schädigende, „illegitime“ Konkurrenz zu bekämpfen, indem er sich bemüht, Privaten, Vereinigungen von Privaten und Beamten, Konsumvereinen zc. die denselben zur Verfügung stehenden, gegenwärtig „leider“ in manchen Fällen guten und leistungsfähigen Bezugsquellen zu untergraben. Die Großhändler werden dann aufgefordert, schriftlich zu erklären, ob sie bereit sind, auf die Verbindung mit jenen Vereinen zu verzichten; eine Liste soll dann den Verbandsmitgliedern diejenigen Großfirmen angeben, welche dieser Aufforderung nicht nachgekommen sind.

kurzen Pausen besuchen, wenn er Erfolg haben will. Wenigen Konsumenten dürfte es aber genehm sein, wegen der kleinen Quantitäten Kaffee, Zucker, Reis u. s. w., welche sie im Laufe einer Woche gebrauchen, möglicherweise täglich eine Anzahl Detaillisten zu empfangen, sich ihre Preise zu notiren und bei Bedarf zu vergleichen. Es ist eben ein wesentlicher Unterschied zwischen Engros- und Detailverkehr vorhanden. Dort ist der Käufer ein Mann, zu dessen Beruf es gehört, zu kaufen und zu verkaufen, und dessen Einkommen direkt dadurch berührt wird, ob er die Waaren billig einkauft oder nicht, der also auch alle Aufmerksamkeit auf diesen Einkauf richten muß. Hier ist die Anschaffung von Materialwaaren nur eine Verwendung des aus einer anderen Quelle fließenden Einkommens, und der Erhaltung dieses Einkommens hat der Käufer vor allem seine Zeit und Kraft zu widmen. Sein Wohlstand kann auch durch den Einkauf solcher Waaren in dem einen oder anderen Laden nur wenig und indirekt berührt werden; er pflegt also diesen Käufen keine große Wichtigkeit beizulegen und zufrieden zu sein, wenn der Preis des Händlers, welchem er sein Vertrauen schenkt, nach seiner Erfahrung die durchschnittliche Höhe im allgemeinen nicht überschreitet.

Etwas mehr Erfolg stellt vielleicht die Mittheilung der Preise durch Zeitungsanzeigen, Preislisten u. s. w. in Aussicht; jedoch treten hier ebenfalls Schwierigkeiten auf, hauptsächlich die, daß solche Offerten meistens nicht gelesen, viel weniger aufbewahrt und mit anderen verglichen werden; auch dazu sind diese Einkäufe für den Konsumenten im allgemeinen nicht wichtig genug. Trotzdem werden besonders in neuerer Zeit auf diesem Wege große Anstrengungen gemacht; man sucht durch immer wiederkehrende Anzeigen das Publikum auf seine Firma aufmerksam zu machen und setzt dann zum Theil wohl auch die Preise der Waaren hinzu, Preislisten werden ausgesandt, die in den Schaufenstern ausgestellten Waaren mit Preisangaben versehen u. s. w. Es ist wohl anzunehmen, daß solche Bemühungen auch zum Theil Erfolg haben; bevor aber nicht die große Zahl der Konsumenten aus ihrer Gleichgültigkeit gegen die Höhe der Detailpreise hervortritt oder heraustraten kann, wird auch eine freie Konkurrenz mit ihren Folgen nicht vorhanden sein.

Wir wiederholen also: wie die Verhältnisse im Materialwaaren-Detailgeschäfte einmal liegen, ist der Gewinn der Händler im allgemeinen nicht der Art, daß darüber Klage erhoben werden könnte. Freilich wollen wir damit nicht sagen, daß keine Mißbräuche unter dem Schutze der gehemmten Konkurrenz und der geringen Geschäftskennntniß des Publikums vorkämen; wir wissen wohl, daß die Gewinnaufschläge bei manchen Händlern und für manche Waaren sich nicht innerhalb der Grenzen befinden, welche jeder solide Kaufmann hier sich selbst ziehen wird; wir wissen auch, daß unreelle Manipulationen stattfinden, und erinnern in dieser Beziehung nur an die Verfälschung des Pfeffers in früheren Jahren u. s. w.; aber diese Vorwürfe dürfen wir dem Detailgeschäfte nicht im allgemeinen machen. Wir brauchen hier gar nicht Sitte und Moral heranzuziehen; jeder Einzelne, welcher sein wohlverstandenes Interesse im Auge hat, wird sich sagen, daß

er durch Lieferung von möglichst guten Waaren zu mäßigen Preisen seine Kundschaft am festesten an sich fesselt. Allerdings giebt es auch Waaren, bei welchen die Qualität und die Höhe der Preise sehr schwer zu beurtheilen sind, und da mögen Einzelne, deren Gerechtigkeitsgefühl nicht stark genug ist, die Gelegenheit benutzen, um nicht zu billigende Gewinne einzuziehen; nur ist nicht zu sagen, wie solcher Handlungsweise entgegengewirkt werden kann, so lange das Publikum seinen Vortheil nicht mehr beachtet als bisher. —

Wir haben oben gesehen, daß die Detailpreise in Magdeburg für verschiedene Waaren im Ganzen annähernd übereinstimmen. Der Grund liegt zum Theil darin, daß ähnliche Erwägungen bei der Preisfeststellung auch zu ähnlichen Resultaten zu führen pflegen, und etwa vorhandene Differenzen schleift dann die Beobachtung der Preise der Konkurrenten ab. Aber wir haben hier noch einen weiteren Grund für die Uebereinstimmung; das ist der schon mehrfach erwähnte Verein der Kolonialwaarenhändler. Dieser Verein zählt gegenwärtig nahezu 100 Mitglieder, umfaßt also etwa ein Viertel aller im Adressbuche aufgeführten Material- und Kolonialwaarenhandlungen. Die Mitglieder setzen in monatlichen Versammlungen ihre Preise für die wichtigsten Waaren fest, nach welchen jeder verkauft, und da dieselben zu den bedeutendsten Detailisten unserer Stadt gehören, da ferner, wie wir auf Anfragen erfuhr, auch andere außerhalb des Vereins stehende Geschäfte sich nach jenen Preisen richten, so können wir wohl annehmen, daß der größte Theil der Detailverkäufe gangbarer Waaren hier zu gleichen oder ähnlichen Preisen stattfindet, wobei wir aber immer wieder betonen müssen, daß die gleichen Preise sich nicht immer auch auf gleiche Waarenqualitäten zu beziehen brauchen. — Wir sehen hier eine neue Hemmung in der Konkurrenz, da solche Verabredungen doch nur geschlossen werden, um ein Herabdrücken der Preise zu verhindern und diese wenigstens auf einer mittleren Höhe zu erhalten¹⁾. Freilich giebt es auch Geschäfte, welche zum Theil wesentlich billiger verkaufen als die anderen und dadurch, daß sie in den Ruf der Billigkeit gekommen sind, auch größere Geschäfte machen; aber das ist nur möglich, so lange Einzelne so verfahren; wollten alle ihre Preise auf das gleiche tiefe Niveau herabsetzen, so würde hinsichtlich des Absatzes der alte Zustand eintreten; keiner könnte durch größeren Umsatz den geringeren Gewinnaufschlag ausgleichen, und alle würden in ihrem Einkommen bedeutend einbüßen. Wir haben aber gesehen, daß ein Zwang für die Detailisten, Einzelnen auf dem Wege des Preisherabdrückens zu folgen, nur in geringem Maße vorliegt, weil nicht die Billigkeit immer den Konsumenten veranlaßt, hier oder dort zu kaufen. Auch ist die Billigkeit oft auf Kosten der Qualität herbeigeführt; so wird in letzter Zeit hier besonders Butter von verschiedenen Seiten zu manchmal sehr niedrigen Preisen und mit der Versicherung, daß man feinste Waare

¹⁾ Ähnliche Preisconventionen finden auch sonst noch statt. So stand vor dem Weihnachtsfeste in hiesigen Zeitungen eine von 14 Detailisten unserer Vorstadt Budau gemeinsam erlassene Anzeige, worin die vor Weihnachten viel verlangten Waaren, wie Zucker, Mandeln, Koffeen, Korinthen, Weizenmehl zu bestimmten Preisen angeboten wurden.

erhalte, angepriesen; wir haben, um die Ursache der billigen Preise zu finden, Versuche an verschiedenen Stellen gemacht, sind aber zu dem Resultate gekommen, daß im allgemeinen wirklich gute Tischbutter nicht unter 1,30 Mk., im günstigsten Falle zu 1,20 Mk., zu haben ist, trotz aller Versicherungen mancher Händler.

Es lag uns nun daran, auch zu erfahren, wie weit die Detailpreise an verschiedenen Orten mit einander übereinstimmen. Wir haben uns daher nach mehreren Städten unserer Umgebung gewendet und versucht, dort Preisangaben zu bekommen; leider ist uns das nicht in dem Maße gelungen, als wir es wünschten. Angaben, welche hier Berücksichtigung finden können, gingen uns nur aus 8 Städten zu; viele derselben sind aber so unbestimmt, daß wir daraus nur schwer ein Urtheil über das Verhältniß zu anderen Preisen gewinnen können. Trotz dieser Mängel wollen wir die Notirungen in der folgenden Tabelle zusammenstellen, da sie uns im Ganzen doch vielleicht Aufschluß darüber zu geben vermögen, ob im allgemeinen eine Uebereinstimmung stattfindet oder nicht.

(Siehe Tabelle S. 34 und 35.)

Der Preis des Kaffees ist uns meistens für ungebrannte Waare angegeben worden, nur Stajfurt und Aschersleben notiren gebrannten Kaffee; hier haben wir die gleichen Preise von 140, 160, 180, 200 Pf. und 140, 160, 200 Pf., und sie stimmen auch mit den Notirungen des magdeburger Vereins der Kolonialwaarenhändler überein, welcher zu 130, 140, 150, 160, 180, und 200 Pf. verkaufte; freilich ergiebt sich eine Differenz gegen Aschersleben insofern, als Magdeburg für 1,60 Mk. Menado II, Aschersleben aber verl. Campinas liefert, während Campinas I in Magdeburg nur 1,50 Mk. kostet. — Bei den ungebrannten Sorten stimmen Quedlinburg und Genthin mit ihren Notirungen von 120 bis 160 und 120, 130, 140, 150, 160 Pf. überein, Wittenberge hat nur 110 bis 150 Pf., was möglicherweise seinen Grund in der Verschiedenheit der Sorten hat; etwas Näheres läßt sich bei diesen Preisangaben ohne Bezeichnung dieser Sorten nicht feststellen. Bernburg, Rathenow, Aschersleben und Osterburg haben diesen Mangel vermieden, und hier ist daher eine Vergleichung wenigstens einigermaßen möglich, wenn auch die Qualitäten immer noch von einander abweichen können. Campinas kostet in Bernburg 125 Pf., in Rathenow 100, 110 und 115 Pf., in Aschersleben 90 Pf., in Osterburg 120 Pf.; Magdeburg verkauft Campinas in drei Qualitäten zu 120, 110 und 100 Pf. und Bernburg geht also um 5 Pf. über diese Grenzen hinaus, Aschersleben bleibt um 10 Pf. zurück.

Guatemala kostet in Bernburg 125—130, in Rathenow 125 und 120, in Osterburg 140 Pf.; auch hier dürfte es sich um verschiedene Qualitäten handeln, ebenso wie bei Menado, dessen Preise in Bernburg und Osterburg etwas abweichen.

Nach diesen Zahlen allein können wir also nicht behaupten, daß bei Kaffee erhebliche Preisunterschiede vorliegen. Wollen wir noch die Angaben

Preise im Dezember 1887 pro Pfund in Pfennigen:

	Kaffee	Reis	Korintthen	Kaffee	Zucker	Kabennudeln
Dachlindurg	ungebr. 120—160	16—40	40—50	30—60	Brotde. ausgegogen gem. Raffinade 40 Melis 36 34 Würfeln und Raffinade 35 gem. Raffinade 32 gem. Melis 30	40—50
Witttenberge	" 110—150	15, 20, 25, 30	30	35		40
Stahfurt . .	gebr. 140, 160, 180, 200	25, 30, 40	40	30	gem. Raffinade 35 u.	30
Senthin . .	ungebr. 120, 130, 140, 150, 160	20, 25, 30, 40	40	40	" Melis 40 " 40 gem. 30 in Broden 30	40
Bernburg .	ungebr. Campinas 120—125 Guatemala 125—130 " Saba 130—135 " Patna 140—145 " Menado 140	Rangoon 18—20 Saba 20—24 Patna 28—30 Carolina 36—40 f. Java Tafel 30 f. Java 25 f. Rangoon 20 ord. " 15	Batraas 40	Cisne 40 Louria 50 Cesmé 50		40
Kathenow .	f. blau Saba 140 " gelb " 140 " mittel " 130 f. Guatemala 125 mittel " 120 f. Campinas 115 mittel " 110 ord. " 100		Ia 40 IIa 30 IIIa 25	Ia 40 IIa 30 IIIa 25	in Broden u. Würfel 31—35 gem. Raffinade 30—32 1/2 " Melis 27 1/2—30	Grisesnudeln 40 Mehln. 25—30
Mfchereleben	Heiligherz roh 150, gebr. 200 verl. Camp. roh 130, gebr. 160 Campinas 90, " 140 Menado 140, 150, 160 Guatemala 140 Campinas 120	Saba Tafel 40 Arracan 24 ordin. 15 Kopenhag. I 40 " II 35 " III 30 Arracan 20 Kopenhag. 45 Carolina 40 Saba Tafel 30 Arracan I 25 " II 20 " III 15	35	30 u. 35	Brodrassinade 35 gem. " 30	30
Ofterburg . .			Batraas 140 " II 35	Cesmé I 35 " II 30	Raffin. in Broden 38—40 " gem. 32 Melis 30 Würfeln raffinade 35 Raffinade in Stücken 35 gem. 30 Melis 28	40
Magdeburg .	br. Saba 200 Menado I 180 II 160 " 150 Campinas I 140 II 130		Ia 45 IIa 40	Carab. verl. 60 Cesmé I " 50 " II 40 " III 25		Ia 40 IIa 30 IIIa 22

für rohe Waare in solche für gebrannte im Verhältniß 4 : 5 umändern, so ergeben sich folgende niedrigste und höchste Preise:

Quedlinburg	150—200	Aischerleben	140—200
Wittenberge	140—190	Osterburg	150—200
Staßfurt	140—200	Genthin	150—200
Bernburg	150—180	Magdeburg	130—200
Rathenow	125—175		

Bei Reis befinden sich alle Preise zwischen 15 und 40 Pf., nur in Magdeburg wird Kopenhagener Reis zu 45 Pf. verkauft, während dieselbe Sorte in Osterburg mit 40 und 35 Pf. notirt ist. — Die vier Angaben ohne Bezeichnung der Sorten weichen insofern von einander ab, als in Quedlinburg der billigste Reis 16, in Wittenberge 15 Pf. kostet, während in Staßfurt der billigste mit 25, in Genthin mit 20 Pf. verkauft wird; ob in den letzten beiden Orten die ganz geringen Sorten nicht vorkommen, oder ob diese hier bedeutend theurer sind als dort, vermögen wir nicht festzustellen. — Rangoon kostet in Bernburg 18—20, in Rathenow 15—20, Java dort 20—24, hier f. Java 25 Pf., Patna in Bernburg 28—30, in Osterburg 30, Carolina in Bernburg 36—40, in Magdeburg 40 Pf., Java Tafel in Rathenow 30, in Magdeburg ebenfalls 30, in Aischerleben aber 40 Pf., Arracan in Aischerleben 15 und 24, in Osterburg 20, in Magdeburg 15, 20 und 25 Pf. — Wir sehen also: einzelne Preise stimmen annähernd oder ganz überein, andere weichen zum Theil wenig, zum Theil ganz erheblich von einander ab; aber wir können nicht sagen, daß der eine oder andere Ort im ganzen auffallend hohe oder auffallend niedrige Preise hat, so daß ein Theil der Verschiedenheiten wohl auch hier auf die Verschiedenheiten der Qualitäten zurückgeführt werden kann.

Korinthen verzeichnet Magdeburg mit 40 und 45 Pf.; von den acht zur Vergleichung herangezogenen Städten haben sechs ebenfalls Preise von 40 Pf., aber nur Quedlinburg nimmt für seine beste Waare mehr als 40 Pf.; dagegen verkaufen zwei Orte noch Korinthen zu 35, zwei zu 30 und einer zu 25 Pf. — Bernburg und Osterburg führen die Sorte „Patras“ an, und zwar dort mit 40, hier mit 35 und 40 Pf. Der Preis in Hamburg war im Dezember 1887 20^{1/2}—22 Mk. pro 50 kg, also mit dem Zolle 24^{1/2}—26 Pf. pro Pfd.; die Detailspreise dürften daher, da noch die Fracht hinzutritt, im allgemeinen nicht unangemessen erscheinen. Die billigeren Preise von 25 und 30 Pf. müssen sich, wie wir schon bei der Darlegung der magdeburger Verhältnisse vermutheten, auf Sorten beziehen, welche in Hamburg nicht gehandelt, oder die billiger von anderen Handelsplätzen bezogen werden, oder welche irgendwie beschädigt sind.

Die Preise der Kofinen weichen ziemlich weit von einander ab; Rathenow geht bis 25 Pf. hinunter, Aischerleben, Osterburg, Staßfurt, Quedlinburg bis 30 Pf., Genthin und Bernburg bis 40 Pf., während die höchsten Preise 50 und 60 Pf. betragen; die Grenzen stimmen mit den magdeburger Notirungen — 25, 40, 50, 60 Pf. — genau überein; innerhalb derselben sind aber auch hier Verschiedenheiten insofern zu vermuthen, als nicht überall für denselben Preis dieselbe Waare geliefert wird. Wir

schließen das daraus, daß z. B. Clemen in Bernburg 50, in Osterburg 30 und 35, in Magdeburg 25 und 40 Pf. kosten, während der Engrospreis in Hamburg $14\frac{1}{2}$ —18 Mk. pro 50 kg = $18\frac{1}{2}$ —22 Pf. inkl. Zoll pro Pfd. ist.

Auffallende Differenzen zeigt uns der Artikel Zucker, bei welchem man eigentlich annähernde Uebereinstimmung erwarten sollte, da die Qualitäten der einzelnen Fabrikate nicht viel von einander abweichen, da außerdem die Produktion und der Engroszhandel in unserer Provinz einen hervorragenden Platz einnehmen und Jeder, auch der Konsument, sich leicht über die Engrospreise unterrichten kann. Brodraffinade kostet in Quedlinburg, Genthin und Bernburg 40, in Wittenberge, Rathenow und Aschersleben 35, in Osterburg 38—40 Pf.; gem. Raffinade in Quedlinburg 36, in Wittenberge und Osterburg 32, in Genthin 35 und 40, in Rathenow $32\frac{1}{2}$, in Aschersleben und Magdeburg 30 Pf.; Melis in Quedlinburg 34, in Osterburg 30, in Magdeburg 28 Pf. — An der magdeburger Börse wurde Anfang Dezember 1887 notirt: Brodraffinade mit 28— $28\frac{1}{4}$, gem. Raffinade mit $26\frac{1}{4}$ Mk., Melis mit $25\frac{3}{4}$ Mk. pro Ztr., also ebensoviele Pfennige pro Pfd.

Bei Fadennudeln lauten 5 Notirungen auf 40, 3 auf 30, eine auf 40—50 Pf.; auch hier kommt viel auf Beschaffenheit der Waare an, wie wir schon aus den magdeburger Preisen sehen, wo 3 Sorten zu 22, 30 und 40 Pf. verkauft werden. Aehnlich ist es mit Graupen und Grieß.

Eine annähernde Uebereinstimmung finden wir bei Mandeln; süße Ia und IIa kosten in Osterburg genau so wie in Magdeburg 100 und 90 Pf.; fünf Orte haben dann Preise von 100 Pf., Aschersleben einen solchen von 90 Pf.

Bei Butter und Hülsenfrüchten lassen sich schwer Vergleiche ziehen, weil hier die Qualitäten wieder weit aus einander gehen; dagegen bildet Petroleum ein sehr gutes Vergleichsobjekt, da dieses im allgemeinen eine ganz bestimmte Waare ist, deren Beschaffenheit wir nicht zu berücksichtigen brauchen. In Magdeburg kostete Petroleum im Dezember 1887 20 Pf. pro Liter, den gleichen Preis hat auch Aschersleben; darunter geht Wittenberge mit 18 Pf., darüber hinaus gehen Staßfurt, Genthin und Osterburg mit 22, Quedlinburg mit 24 Pf. Die Differenz zwischen dem niedrigsten und höchsten Preise beträgt also 6 Pf. und das Verhältniß zwischen beiden ist = $100 : 133\frac{1}{3}$, wofür sich eine Erklärung nicht finden läßt. Die Waare kostete in Hamburg im Dezember 1887 7,40 Mk. pro Ztr. oder mit dem Zolle 10,40 Mk., d. i. pro Liter 16,8 Pf.; der Ruhen erscheint uns daher bei einem Detailpreise von 18 Pf. sehr klein, zumal da zum Engrospreise noch die Fracht hinzutritt, bei 24 Pf. aber doch zu hoch¹⁾.

¹⁾ Die Handelskammer in Worms giebt in ihrem Berichte für 1880—1881 die Detailpreise des Petroleum für sechs Städte pro Liter an, und zwar in

Worms	26 Pf.
Darmstadt	25 "
Offenbach	26 "
Gießen	26 "
Mainz	25 "
Bingen	25 "

Hiernach wäre in diesen Orten eine größere Uebereinstimmung zu finden, als bei uns.

Amerikanisches Schmalz kostete in Magdeburg 50 und 55 Pf. (2 Sorten); ersteren Preis finden wir auch in Wittenberge und Genthin, letzteren in Mchersleben und Osterburg; Rathenow verkauft mit 45 Pf., was bei einem Preise von $33\frac{1}{2}$ —36 Mk. pro 50 kg in Hamburg, bei einem Zolle von 5 Mk. pro 50 kg und bei einer Eisenbahnfracht von mehreren Mark keinen allzu großen Gewinn lassen wird.

Betrachten wir nun das Bild, welches uns dieses allerdings beschränkte Material bietet, so ergiebt sich, daß mit wenigen Ausnahmen übermäßige Preisunterschiede nicht vorhanden sind, und daß kein Ort durch besondere Billigkeit oder besondere Theuerung hervorragt. Es werden auch hier ähnliche Erwägungen bei der Preisfeststellung stattfinden, wie wir sie früher schon erwähnt haben, und welche dann auch hier im ganzen zu ähnlichen Resultaten führen, selbstverständlich mit den Abweichungen, welche die lokalen Verhältnisse bedingen. Dagegen fehlt für die Händler in verschiedenen Städten die Veranlassung, die Preise der Detaillisten in den anderen Orten zu verfolgen, und damit ein wichtiger Faktor für die Uebereinstimmung der Preise, und so kommt es, daß doch zwischen den einzelnen Orten mehr und größere Unterschiede vorhanden sind, als zwischen den Detaillisten z. B. in Magdeburg; wir erinnern in dieser Beziehung nochmals an die beiden Gegenstände: Zucker und Petroleum, bei welchen es sofort einleuchtet, daß Preisdifferenzen, wie wir sie oben bei einigen Städten gefunden haben, in einem Maße wie z. B. Magdeburg nicht vorkommen können.

Die Abweichungen lassen sich aber noch aus anderen Gründen erklären. Einmal sind die Unkosten, wie Ladenmiethen, Erhaltung des Dienstpersonals, Steuern, die alle in dem Aufschlage des Detaillisten enthalten sein müssen, nicht überall gleich; dann haben wir Differenzen bei den Transportkosten der Waaren, denn für Bernburg stellt sich ein aus Hamburg bezogener Artikel nicht unwesentlich höher als z. B. für Wittenberge; dann kann der Einkauf der Waaren zu verschiedenen Zeiten und verschiedenen Preisen erfolgt sein, und endlich mag auch die Ansicht J. St. Mills¹⁾ noch gelten, nach welcher wir für den Umstand, „daß die Preise überhaupt oder für einige Sachen an manchen Orten viel höher seien als an anderen, nicht weit entfernten, oft keine andere Ursache anzugeben vermöchten als die, daß es immer so gewesen sei; die Kunden hätten sich daran gewöhnt und beruhigten sich dabei“. Jedoch trifft das für unsere Zeit mit ihren vervollkommeneten Verkehrsmitteln und der regen Verbindung zwischen den Städten nicht mehr in dem Maße zu als damals, wo jene Ansicht ausgesprochen wurde.

Der Detailhandel beschränkt sich, wie wir wissen, nicht auf die bisher ins Auge gefaßten Waaren, sondern erstreckt sich auf weite Gebiete des Güterumfanges. Fanden wir aber schon innerhalb der oben innegehaltenen Grenzen die Schwierigkeiten, einen Einblick in die komplizirten und so verschiedenartigen Vorgänge im Detailhandel zu gewinnen, sehr groß, so

¹⁾ Polit. Oekonomie, Soetbeer's Uebersetzung v. 1852 I S. 290.

erscheinen sie uns, sobald wir die Untersuchungen auf andere Zweige ausdehnen wollen, oft geradezu unüberwindlich. Abgesehen also davon, daß wir uns von vornherein bei dieser Arbeit in der Hauptsache auf ein bestimmtes Gebiet des Detailhandels beschränken wollten, müßten wir auch aus jenem Grunde darauf verzichten, auf andere Theile näher einzugehen. Trotzdem wollen wir uns wenigstens einige Bemerkungen über den Detailhandel in anderen Branchen gestatten, aus denen dann auch die erwähnten Schwierigkeiten ersichtlich werden.

Zu den wichtigsten Theilen des Kleinhandels gehören diejenigen, welche den Konsumenten die Produkte der Textil-, der Eisen- und Metallindustrie zuführen. — Treten wir in einen Laden, in welchem Eisen- und Kurzwaaren verkauft werden, so finden wir da eine Anzahl Artikel, deren Form, Qualität und sonstige Beschaffenheit fast überall gleich ist und sich wenig verändert, und welche immer wieder gebraucht werden, z. B. Schaufeln, Spaten, Ketten u. dergl. Hier kann der Verkäufer nur schwer über einen bestimmten Preis hinausgehen; die Höhe seines Gewinnausschlages ist daher ziemlich genau bestimmt; denn der Konsument weiß in der Regel, was er bisher für diese Gegenstände bezahlt hat, oder doch, was sie ungefähr kosten, und jeder Eisenwaarenhändler muß sich nach den bestehenden Preisen richten, wenn er Absatz finden will. Der Gewinnausschlag kann hier nur mäßig bemessen sein, da die Konkurrenz, wenn sie auch nicht ganz frei ist, doch genügend Spielraum hat, um die Preise auf niedrigem Niveau zu halten; denn mehrere sonst vorhandene Hemmnisse fallen hier fort: der Konsument vermag sich ohne große Mühe über die Preise der einzelnen Händler, deren Zahl verhältnißmäßig nicht groß ist, zu unterrichten; die Qualität der Waare braucht meistens nicht in Betracht gezogen zu werden, da sie im allgemeinen ungefähr gleich ist; die Nähe des einen oder anderen Geschäftes fällt hier auch weniger ins Gewicht, da solche Sachen nicht täglich oder wöchentlich, sondern in längeren Zwischenräumen gekauft werden, der Zeitverlust also bei etwas größerer Entfernung der billigsten Bezugsquelle nicht erheblich ist. —

Nun giebt es aber in solchen Geschäften auch eine Menge von Waaren, deren Werth wir nicht so leicht beurtheilen können; das sind theils neu auftretende Gebrauchsgegenstände, theils schon bekannte, die aber in verschiedener Qualität, Form, Ausstattung hergestellt werden. Fragen wir nach dem Preise dieser Artikel, so geschieht es in den meisten Fällen nicht deshalb, um zu vergleichen, ob der Preis hier höher oder niedriger ist, als an einem anderen Orte, sondern um zu erfahren, ob der Preis den Diensten, welche der betreffende Gegenstand uns leisten kann, und dem, was wir dafür aufwenden wollen oder können, entspricht. Dem Verkäufer ist also hinsichtlich der Festsetzung des Preises ein ziemlich weiter Raum gelassen, und das, was ihm hierin Schranken setzt, ist — immer abgesehen von seinem Billigkeitsgefühl — nur die Erwägung, wie er seinen Gewinn im ganzen möglichst groß machen kann. Das geschieht bei manchen Waaren durch Billigkeit, mithin durch niedrige Berechnung des Gewinnsatzes, um die betreffenden Waaren in den Konsumbereich einer großen Zahl Käufer zu bringen und so einen bedeutenden Umsatz zu erzielen; bei anderen

Waaren dagegen durch Ansetzung eines verhältnißmäßig höheren Nutzens, weil durch etwas niedrigeren Preis im ganzen nicht mehr Kunden herangezogen werden. Derartige Erwägungen führen daher offenbar zu Verschiedenheiten in der Preisfeststellung nicht nur zwischen den einzelnen Verkaufsläden, sondern auch bei den zahlreichen Waaren eines Geschäftes. Die feinen, künstlerisch ausgestatteten Luxusgegenstände eines Kurzwaarengeschäftes z. B. müssen einen verhältnißmäßig höheren Gewinn bringen, als die einfachen Gegenstände des gewöhnlichen Gebrauches in demselben Geschäft, und werden neue Fabrikate gleichzeitig in mehreren Läden einer Stadt eingeführt, so dürften die Detailverkaufspreise nur in wenigen Fällen ganz übereinstimmen. —

Ähnliche Unsicherheiten haben wir auch in anderen Zweigen. Die Konfektions- und Schnittwaarenhandlungen führen Artikel, deren Beschaffenheit sich im Laufe der Zeit nicht viel verändert, welche von gewissen Konsumentenkreisen immer wieder verlangt werden, und deren Preis daher wenigstens annähernd bekannt ist; wir erinnern in dieser Beziehung z. B. an die baumwollenen gedruckten Kleiderstoffe oder überhaupt an diejenigen Waaren, welche man auch in der Textilindustrie als „Stapelstoffe“ bezeichnet. Daß hier die Preise der einzelnen Händler nicht viel von einander abweichen können, und daß ferner der Gewinn derselben nur ein mäßiger sein kann, geht aus dem früher Gesagten hervor. — Ganz anders verhält es sich bei den feinen Modefachen, den fertigen Waaren, wie Damenkleidern, Mänteln u. s. w. Hier ist es in der Sache selbst begründet, daß der Aufschlag des Detailisten einen hohen Prozentsatz des Einkaufspreises ausmacht; der Händler weiß beim Einkauf nicht, ob auch alle Sachen dem Geschmack und den Ansprüchen seiner Kunden genügen; was von diesen Waaren am Schluß der Saison übrig bleibt, muß er ohne Nutzen, vielleicht sogar mit Schaden verkaufen, und um im ganzen wenigstens einen dem Risiko entsprechenden Nutzen zu erzielen, ist er gezwungen, jene hohen Aufschläge zu machen. Es liegt auf der Hand, daß die Ansichten darüber, welche Aufschläge einen genügenden Gewinn schaffen, und wo durch zu hohe Preise eine Abnahme des Umsatzes zu befürchten ist, aus einander gehen werden, und daß mithin hier die Preisfestsetzung eine verschiedenartige sein wird, zumal da sich der Beurtheilung der Waaren und einer Vergleichung der Preise seitens des großen Publikums die größten Hindernisse entgegenstellen.

Nicht viel anders liegen die Verhältnisse in manchen anderen Branchen, z. B. den Papier-, Porzellan-, Glaswaarenhandlungen u. dergl. — Man versichert uns, daß in einem hiesigen Zigarrengeschäfte ein Fabrikat, welches der Händler mit 40 Mk. einkauft, zu 60 Mk. pro 1000 Stück im Detailverkehre berechnet wird. Dieser Aufschlag von 50 Prozent erscheint natürlich sehr hoch; aber es ist zu berücksichtigen, daß der Laden in einer Hauptstraße liegt und daß die Mietho sehr theuer ist; dieselbe Zigarre wird vielleicht in einem anderen Geschäft, welches weniger Unkosten hat, zu 55 oder 50 Mk. verkauft, und ebenso ist anzunehmen, daß der erstere Händler den gleichen Gewinnsatz von 50 Prozent bei den billigsten Zigarren, die er vielleicht schon zu 3 Pf. pro Stück verkaufen muß, nicht hat.

Wir sehen also: der Preis ist in vielen Fällen mit dem Preise einer anderen ähnlichen Waare nicht zu vergleichen, da die Qualität nur schwer beurtheilt werden kann; der Konsument macht daher auch kaum den Versuch, eine genaue Vergleichung anzustellen, sondern läßt sich bei seinen Einkäufen durch die bereits früher angegebenen Faktoren leiten; er sagt sich höchstens: dieser Gegenstand ist nach meinen Erfahrungen ungefähr so viel werth, als gefordert wird; die Eigenschaften desselben entsprechen meinen Zwecken so, daß du den verlangten Preis bewilligen kannst; deine Vermögensverhältnisse sind außerdem so, daß du den Aufwand machen kannst; in diesem Falle wird er kaufen, im anderen nicht. Die Konkurrenz ist also hier ein Faktor, welcher bei der Preisfestsetzung nicht in erster Linie berücksichtigt zu werden braucht; was den Detailisten bei seiner Kalkulation leitet, sind, wie schon erwähnt, Erwägungen mancherlei Art, welche darauf zielen, im ganzen einen möglichst hohen Gewinn zu erlangen. Solche Erwägungen sind, wenn sie auch unter dem Einflusse von Gewohnheiten und Gebräuchen im Geschäftsleben stehen, offenbar subjektiver Art, und die Preisfestsetzung wird daher innerhalb der schon angegebenen Schranken oft ziemlich verschiedenartig erfolgen. Wir können das schon daraus schließen, daß manche Detailisten ihre Preise nicht immer festhalten, sondern auch auf niedrigere Gebote seitens der Käufer eingehen, während andere Händler derselben Branche derartige Gebote stets zurückweisen; die Preise der beiden können unmöglich in gleicher Weise bestimmt sein¹⁾. — Ferner haben wir Geschäfte, von denen jeder weiß, daß ihre Preise hoch sind, und daß das nicht allein durch die gute Beschaffenheit der Waare, sondern auch durch den verhältnismäßig hohen Gewinn des Händlers bewirkt wird, wo also die Kunden nicht durch den vortheilhaften Preis, sondern durch andere, früher schon erwähnte Umstände angezogen werden. Wir haben aber auch Detailisten, welche ihre Waaren zu sehr niedrigen Preisen verkaufen. Diese Billigkeit mag zum großen Theile durch die geringe Qualität der betreffenden Gegenstände ermöglicht werden; aber sie ist auch herbeigeführt durch verhältnismäßig kleinen Gewinnausschlag. Um uns davon zu überzeugen, haben wir in einem solchen Geschäfte mehrere Paare Zwirnhandschuhe verschiedener Größe zu 18, 20 und 25 Pf. gekauft; derartige Handschuhe sind in anderen Läden nur zu wesentlich höheren Preisen zu haben; die Vergleichung beider Sorten ergiebt allerdings einen

¹⁾ Das „Handeln“ im Detailverkehre halten wir nicht für ein Vereinbaren des Preises zwischen Käufer und Verkäufer in dem Sinne, wie solche Vereinbarungen im Großhandel getroffen werden. Hier berücksichtigen beide Theile in der Regel die Lage der die Waare betreffenden Verhältnisse und richten nach dem gewonnenen Urtheile ihre Forderung und ihr Gebot ein. Dort geht der Käufer gewöhnlich nicht von der Meinung aus, daß die Waare den dem geforderten Preise entsprechenden Werth nicht habe; er würde auch „handeln“, wenn er weiß, daß das der Fall ist. Er will also nur den Nutzen des Verkäufers zu seinen Gunsten herabdrücken, und da dieser einen bestimmten Gewinn haben muß, um zu bestehen, so würde er, wenn er auf ein solches Herabdrücken der Preise eingehen will, bei der Preisfestsetzung darauf Rücksicht nehmen, d. h. den Preis entsprechend höher stellen müssen. Diejenigen, welche zu „handeln“ verstehen, würden dann nicht billiger, die anderen aber theurer kaufen, als in den Läden, wo „feste Preise“ gehalten werden.

bedeutenden Unterschied; aber mag die Qualität der ersteren Handschuhe noch so gering sein, so liegt auf der Hand, daß bei Preisen von 18, 20, 25 Pf. für immerhin brauchbare Handschuhe der Nutzen des Detailisten nicht groß sein kann. Der Mann verkauft eine Menge Posamentier- und Konfektionswaaren in ähnlicher Weise und sein Zweck ist erreicht: die Käufer erzählen anderen, wie vortheilhaft man bei ihm kauft, er hat den Ruf der Billigkeit erlangt und der Absatz ist augenscheinlich ein sehr großer. Wir können aber nicht annehmen, daß er alle Waaren so verkauft, und eingezogene Erkundigungen ergaben auch, daß die besseren Waaren nicht billiger sind, als in anderen Geschäften. — Das sind Vorgänge, wie sie auch die berliner Kaufmannschaft in ihrem Handelsberichte für 1883 bei der Leinenbranche schildert: „Im Leinenhandel, wie in anderen Branchen des Gewerbehandels ist das Prinzip immer mehr herrschend geworden: große und schnelle Umsätze mit kleinen Avancen. Diesem Prinzipie schließen sich jetzt auch die kleinen Betriebe und selbst Detailgeschäfte an, um konkurrenzfähig zu bleiben. Manche Stapelartikel werden daher nur noch dazu benutzt, um die Regiekosten durch vergrößerten Umsatz mit tragen zu helfen. — Selbst im Detailhandel sind Fälle nicht ausgeschlossen, wo Partiewaaren zum effektiven Einkaufspreis wieder ausgeben werden, nur um hierdurch das Renommee der Billigkeit und reichlicheren Zuspruch zu erlangen.“

Aber die Formen, in welchen die Detailpreise entstehen, sind damit noch nicht erschöpft. In manchen Fällen ist der Verkaufspreis schon von der Fabrik gegeben, welche die betreffenden Gegenstände anfertigt. Ein bedeutendes Etablissement z. B. liefert Metallwaaren mancherlei Arten zu den verschiedenartigsten Zwecken; die Preise, welche die Fabrik in ihrem umfangreichen Preisbuche angiebt, sind die Detailpreise, und dazu kann jeder Konsument direkt von der Fabrik beziehen. Den Händlern wird ein im Verhältniß zu ihren Aufträgen stehender Rabatt bewilligt, und zwar den Großlisten meistens 30—40 Prozent, den Detailisten 20—25 Prozent. Dieses System des Rabattes ist ziemlich ausgedehnt besonders in den Branchen, wo die Fabrikanten nicht vermeiden können, zum Theil direkt mit den Konsumenten zu verkehren, wo aber auch der Handel zur Erzielung eines großen Absatzes nicht ausgeschlossen werden darf. Es bietet den Vortheil, daß ein gleichmäßiger Detailpreis überall vorhanden ist, und daß der Konsument ebenso billig vom Detailisten wie vom Großlisten und der Fabrik beziehen kann.

Eine andere Gleichmäßigkeit der Preise hat sich in den sogenannten Bazaren gebildet, welche jetzt fast in allen größeren Städten entstanden sind. Früher hatten wir 10- und 50-Pfennigbazare, jetzt sind auch 25-Pfennig- und 3-Markbazare hinzugekommen, d. h. also Läden, in welchen jedes zum Verkauf gestellte Stück 10, oder 25, oder 50 Pf., oder 3 Mk. kostet. Hier ist also die Preisbildung insofern wieder eigenthümlich, als die Preise gegeben sind und es sich für den Händler nur darum handelt, Waaren einzukaufen, welche er zu diesen Preisen verkaufen kann; wir haben also das entgegengesetzte Verfahren wie bei der gewöhnlichen Preisbestimmung, wo der Einkaufspreis gegeben ist und auf Grund dieses der

Verkaufspreis festgesetzt wird. Die Auswahl der Waaren beim Einkauf ist für die Bazare in neuerer Zeit wesentlich dadurch erleichtert worden, daß die Industrie, um den Absatz an diese Detailisten zu erleichtern, sogenannte 10- oder 50-Pfennigartikel fabrizirt. — So bequem und so beliebt bei vielen Käufern diese Bazare sind, so liegt doch in dieser Art des Verkaufes, vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus beurtheilt, eine nicht zu billigende Verschiedenheit in der Behandlung der Käufer. Unmöglich können alle diese Waaren den gleichen Herstellungspreis, den gleichen Engrospreis haben; der Nutzen des Händlers ist also bei einem Theile der Waaren ohne irgend welchen Grund höher als bei den anderen; im 3-Marktbazar z. B. bringt vielleicht eine Waare einen zu kleinen Gewinn, so daß sie bei freier Preisfestsetzung nicht mit 3 Mk., sondern zu höherem Preise verkauft werden würde; andere Waaren dagegen (und das wird die Mehrzahl sein) bringen einen verhältnißmäßig hohen Gewinn und würden sonst vielleicht mit 2,75 oder 2,50 Mk. verkauft werden. Der eine Theil der Käufer bezahlt mithin die Waaren zu theuer, und der Umstand, daß andere etwas billiger kaufen als sonst, bietet dafür natürlich kein Aequivalent. —

Das Hausiren ist bekanntlich ein Detailverkaufen im Umherziehen, gegen welches von den stehenden Geschäften mancherlei Klagen erhoben werden. Betrachten wir die Sache als Unbetheiligte, so müssen wir sagen, daß sich gegen den Hausirhandel nichts einwenden läßt, soweit die Konsumenten durch ihn gewisse Waaren billiger und bequemer einkaufen als anderwärts; und das ist jedenfalls möglich; denn die Unkosten eines solchen Handels sind im Vergleich mit denen der stehenden Gewerbe gering, und für die Käufer ist es bequemer, wenn ihnen die Waaren in das Haus gebracht werden, als wenn sie, was namentlich auf dem Lande der Fall ist, weite Wege machen müssen. Aber die Sache hat auch ihre Schattenseiten: einmal ist es nicht ausgemacht, daß die Waaren von den Hausirern immer billiger verkauft werden können, als von den ansässigen Händlern, weil erstere bei ihrem geringen Umsatze und Bedarfe meistens nicht so günstige Einkaufsbedingungen haben werden, wie letztere; und dann bietet ein umherziehender Händler in vielen Fällen nicht die gleiche Garantie wie der ansässige, daß die Käufer für den betreffenden Preis auch eine verhältnißmäßig gute Waare erhalten, zumal da bei vielen dieser Artikel die Qualität sich nicht ohne weiteres feststellen läßt. Die Bequemlichkeit des Einkaufes aber wird dadurch beeinträchtigt, daß der Hausirer oft zu einer Zeit kommt, wo kein Bedarf vorhanden ist, und dann nur belästigt, außerdem aber auch dadurch, daß die Auswahl an Waaren immer nur eine geringe sein kann. — An sich ist also der Hausirhandel so berechtigt wie jede andere Form des Handels, und wir können nicht zustimmen, wenn von den Detailkäufern der Hausirhandel als „illegitime“ Konkurrenz bezeichnet wird; dagegen muß selbstverständlich nach Möglichkeit dahin gewirkt werden, daß die mit diesem Handel zum Theil verbundenen Uebelstände verschwinden.

Wenn der Detailhandel erwähnt wird, so denkt man gewöhnlich auch an zwei unserer wichtigsten Verkaufsgeschäfte: Bäckerei und Fleischererei.

Wir möchten auf diese aber hier nicht näher eingehen, weil unseres Erachtens diese Gewerbe nicht zum Detailhandel gehören. Zum Handel rechnen wir nur diejenigen, welche Waaren einkaufen, um sie ohne besondere Veränderung wieder zu verkaufen; beim Bäcker und Fleischer, namentlich bei dem ersteren, liegt aber der Schwerpunkt nicht so in der distributiven, wie in der produktiven Beschäftigung; die Aufgabe des Bäckers besteht in erster Linie darin, aus Mehl u. s. w. Brod und andere Backwaaren herzustellen; das Verkaufen, Vertheilen ist für ihn nur nothwendige Folge seiner produktiven Thätigkeit, da er jenen Theil seiner Arbeit nicht, wie die Fabriken, dem Handel überlassen kann; wo der Bäcker aber doch sein Brod z. B. durch Viktualienhändler verkaufen läßt, da stellt er diesen den Preis billiger als den Konsumenten, d. h. er verzichtet auf einen Theil seines Nutzens zu Gunsten des Händlers, welcher ihm die Arbeit des Detailverkaufs abnimmt, und begnügt sich mit dem Nutzen, welcher seiner Arbeit bei der Produktion und seiner Kapitalanlage entspricht. Das Hilfspersonal ist in Bäckereien und Fleischereien auch meistens nicht beim Detailverkauf beschäftigt, und Lehrlinge werden darin nur selten unterwiesen; gewöhnlich besorgen Familienangehörige oder besonders dazu Angestellte diese Geschäfte. — Der Aufschlag auf den Preis der Rohmaterialien ist aus diesen Gründen anders zu beurtheilen, als der Aufschlag auf den Einkaufspreis der Detailisten; eine Darstellung dieser Verhältnisse für unseren Bezirk würde aber ein besonderes Studium erfordern und uns von der Aufgabe, welche wir uns jetzt gestellt haben, zu weit abführen¹⁾, zumal da wir dann auch noch eine Anzahl anderer Gewerbe berücksichtigen müßten, welche im volkswirtschaftlichen Organismus auf gleicher Stufe stehen, z. B. Schuhmacher, Schneider u. s. w. —

Wir haben uns bisher nur mit der Frage beschäftigt, wie der Detailist seinen Verkaufspreis auf Grund eines gegebenen Engros-(Einkaufs-)Preises feststellen mag, und dabei unberücksichtigt gelassen, daß die Engrospreise in den meisten Fällen nicht feststehen, sondern mehr oder weniger auf und ab schwanken. Offenbar muß dieser Umstand von Einfluß auf die Höhe der Detailpreise sein, da die Engrospreise immer die Grundlage für diese bilden sollen,

¹⁾ Vor allem müßte erst ein sehr umfangreiches Material gesammelt werden, weil hier die Verhältnisse wohl noch verwickelter liegen, als auf anderen Gebieten. Wir haben vor Kurzem die 50-Pfennigbrode aus 8 Bäckereien gewogen und folgendes Resultat erhalten:

3000	Gramm, ohne Zugabe
2500	" " "
2450	" " "
2350	" für 3 Pf. Weißbrod als Zugabe
2300	" " " " " " "
2250	" " " " " " "
2150	" " " " " " "
2200	" " 5 " " " "

Ebenso ist es bei den Fleischereien; wir haben hier einige große Geschäfte, welche Rindfleisch zu 80 Pf. pro Pfd. verkaufen, und andere gehen bis 50 Pf. pro Pfd. herunter.

und zwar müßten wir, wenn wir von allen Nebenumständen absehen, erwarten, daß der Detailpreis dem Engrospreise in seinen Bewegungen folgt; denn hat der Händler den ersteren unter Berücksichtigung aller Faktoren festgesetzt, und dieser bleibt unverändert, während der Engrospreis fällt, so fließt dem Kleinhändler außer dem Nutzen, welchen er ursprünglich selbst festgesetzt hat, ein weiterer Gewinn zu, ohne daß dazu irgend welche Veranlassung vorliegt; steigt aber der Engrospreis, so würde sich bei unverändertem Detailpreise der Nutzen des Händlers verringern, was dieser, so weit er die Macht dazu hat, nicht zugeben wird. In Wirklichkeit stehen aber dieser vom volkswirtschaftlichen Standpunkt sehr zu wünschenden Entwicklung der Preise manche Hindernisse entgegen, und unsere Aufgabe wird es daher nun sein, zu untersuchen, wo und wie weit die Bewegungen der Detailpreise von denen der Engrospreise abzuweichen geneigt sind. Dabei beschränken wir uns wieder auf die wichtigeren Waaren des Material- und Kolonialwaarenhandels, weil eine Darstellung der Preisbewegung in anderen Zweigen für längere Zeit nur bei sehr wenigen, in der Qualität ganz feststehenden Waaren möglich wäre.

Das Material, welches wir zu Grunde legen, haben wir zum Theil den hamburger Börsenpreiscouranten, dann verschiedenen Handelskammerberichten entnommen, zum Theil durch direkte Anfragen erhalten. Als Detailpreise nehmen wir die monatlich festgesetzten Verkaufspreise des schon öfter erwähnten Vereins der Kolonialwaarenhändler, da wir diese aus früher angeführten Gründen als die für unsere Stadt maßgebenden Detailpreise betrachten zu können glauben. Es sind hier allerdings auch Preise vorhanden, welche von diesen Notirungen abweichen; aber wollten wir die Verkaufspreise eines einzelnen Geschäftes als Grundlage annehmen, so würde dadurch wohl der Ueberblick über die Höhe des Nutzens, den der betreffende Händler erzielt, erleichtert, weil sich dann auch die Qualität der in Betracht kommenden Waaren besser feststellen ließe; aber die Gültigkeit der aus den Zahlen gezogenen Folgerungen würde sich dann auch nur über einen sehr engen Kreis erstrecken. Nehmen wir aber, was jedenfalls zutreffend ist, die Preise des genannten Vereins als Durchschnittspreise für unseren Platz, so müssen wir allerdings darauf verzichten, den Nutzen der Händler an den Waaren für die einzelnen Zeitabschnitte genau nachzuweisen, und uns darauf beschränken, zu untersuchen, wie weit die Detailpreise den Engrospreisen in ihren Schwankungen folgen, haben aber dann auch den Vortheil, die Ergebnisse als für unsere ganze Stadt maßgebend bezeichnen zu können. Die Untersuchung, wie weit die Preise im Groß- und Kleinhandel parallel gehen, ist von großer Wichtigkeit; einen mittleren Aufschlag auf den Engrospreis muß der Konsument gewähren, aber die Frage ist, wie weit, wenn diese Engrospreise sich ändern, auch die Aufschläge Veränderungen erlahren, und ob der Konsument davon Nutzen oder Schaden hat, und das können wir ziemlich genau beurtheilen, wenn wir für eine längere Periode die Engrospreise den Detailpreisen gegenüberstellen.

Wir beginnen mit einem der wichtigsten Artikel des Kolonialwaarenhandels, dem Kaffee, und geben hier zunächst die hamburger Preise für einige wichtigere Sorten, dann die Auktionspreise in Holland für gut ord.

Java und endlich die Engrospreise in Magdeburg, denen sich endlich die Detailpreise anschließen. Es ist dabei zu berücksichtigen, daß die einzelnen Kaffeeforten noch verschiedene Qualitäten haben; das zeigen auch die Engrospreise in Hamburg und Magdeburg an, dagegen gelangt es bei den Detailpreisen wenig oder gar nicht zum Ausdruck, und es ist also hier eine Unsicherheit insofern vorhanden, als der eine Händler z. B. für 100 Pf. eine bessere, der andere eine geringere Qualität Campinas-Kaffee verkaufen kann. Es läßt sich aber in dieser Beziehung leider nichts feststellen, und wir müssen daher davon absehen.

(Siehe die Tabelle S. 47 bis 54.)

Die Bewegung der Kaffee-Engrospreise war in den Jahren 1872 bis 1873 eine ganz ungewöhnliche; die nach Europa gelangten Zufuhren blieben hinter der früheren Schätzung weit zurück, die Vorräthe an den Hauptplätzen verringerten sich, 1873 traten noch schlechte Ernten in Brasilien und Ceylon, sowie eine ausgedehnte Spekulation hinzu, und so erfolgte vom Mai 1872 ab eine Steigerung der Kaffeepreise, wie sie seit Jahrzehnten nicht vorgekommen war. — Die Auktionen in Holland brachten besonders vom September 1872 ab eine wesentliche Erhöhung der Preise für gut ord. Java, die sich mit einer einzigen Unterbrechung auch über das Jahr 1873 ausdehnte. Die magdeburger Engrospreise für Java steigen vom Juli 1872 bis Dezember 1873 fast in demselben Verhältniß wie die holländischen, d. h. jene um 30—38 Prozent, diese um 39 Prozent; auch Domingo steigt hier wie in Hamburg um etwas mehr als 30 Prozent. — Die Detailpreise wurden zunächst von der Bewegung auf den Märkten nicht berührt; erst als im Dezember 1872 und Januar 1873 eine energische Steigerung ihren Anfang nahm, trat auch hier im Februar 1873 eine Erhöhung um 10 Pf. ein, der dann im September und Dezember weitere Aufschläge von 10 bezw. 20 Pf. folgten; aber diese Erhöhungen bleiben doch hinter denen der Engrospreise zurück, denn es stiegen vom Juli 1872 bis Dezember 1873:

br. Java	Perl	Menado	Domingo
um 17 ⁰ / ₀ ,	23 ⁰ / ₀ ,	25 ⁰ / ₀ ,	27 ⁰ / ₀ .

Und das ist erklärlich; wir sehen, daß in Holland während des zweiten Halbjahres 1872 nur kleine Schwankungen vorkommen, und daß erst Ende Dezember der Preis die Richtung nach oben nimmt; auch in Magdeburg ist das Steigen der Engrospreise in dieser Periode noch nicht bedeutend und fällt besonders erst auf die letzten Monate. Kleine Preisschwankungen, welche bei manchen Waaren fast ununterbrochen vorhanden sind, und die auch bei Kaffee in viel kürzeren Wellenbewegungen vor sich gehen, als unsere Tabelle zeigt, pflegen keinen Einfluß auf die Detailpreise auszuüben; erst anhaltende große Preisveränderungen nach oben oder unten im Großhandel berühren endlich auch den Kleinhandel. Das liegt in der Natur der Sache; schwankt der Engrospreis um 1 Mk. pro Zentner, so ist das im Großhandel bei vielen Waaren und auch beim Kaffee schon eine wesentliche Preisveränderung; im kleinen Verkehre beträgt das aber nur 1 Pf. pro Pf. Geht die Schwankung aufwärts, so hat der Detailist keine

R a f f e e.

	Engroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg				Engroßpreise in Golland		Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergolft				Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergolft, gebrannt				
	Campinas	Nio reell ord.	Domingo verlesen	Saba	Ceylon, Plantation	Saba gut ord.	Saba	Domingo verlesen	Campinas	Nio	Zellfischerb	Saba br.	Best	Mlenado	Gomtingo
1872															
Juli	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Gis.									
August	—	—	—	—	—	46									
September	—	—	—	—	—	46 ³ / ₄									
Oktober	—	—	—	—	—	44 ³ / ₄									
November	—	—	—	—	—	46 ³ / ₄									
Dezember	—	—	—	—	—	46 ¹ / ₂									
						49 ¹ / ₄									
1873															
Januar	—	81	—	—	—	49 ¹ / ₂									
Februar	—	—	—	—	—	51 ³ / ₄									
März	—	—	—	—	—	52 ³ / ₄									
April	—	84	—	—	—	53 ³ / ₄									
Mai	—	—	—	—	—	57 ¹ / ₄									
Juni	—	—	—	—	—	53 ¹ / ₂									
Juli	—	80	—	—	—	—									
August	—	—	—	—	—	56 ¹ / ₂									
September	—	—	—	—	—	57 ¹ / ₂									
Oktober	—	92	—	—	—	60 ¹ / ₂									
November	—	—	—	—	—	61 ³ / ₄									
Dezember	—	106	—	—	—	65 ¹ / ₂									

K a f f e e.

	Engroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg					Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergolft, gebrannt				
	Campinaß	Rio weill ord.	Domingo verlesen	Saba	Geylon Plantation	Saba gut ord.	Saba	Domingo verlesen	Campinaß	Rio	Zellicherey	Saba br	Pferrl	Mennabo	Domingo
1874															
Januar	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Etz. 72	Pf. 138—155	Pf. 128—137	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Februar	—	111	—	—	—	65	—	—	—	—	—	210	210	200	190
März	—	94	—	—	—	52	120—140	105—118	—	—	—	220	210	210	190
April	—	75	—	—	—	53	—	—	—	—	—	220	210	210	190
Mai	—	80	—	—	—	55 1/2	—	—	—	—	—	210	200	200	170
Juni	—	76	—	—	—	59	125—145	108—118	—	—	—	210	200	200	170
Juli	—	82	—	—	—	59	—	—	—	—	—	210	200	200	170
August	—	78	—	—	—	56	—	—	—	—	—	210	200	200	170
September	—	75	—	—	—	55 1/2	123—143	105—118	—	—	—	210	210	210	180
Oktober	—	78	—	—	—	56 3/4	—	—	—	—	—	210	210	200	180
November	—	77	—	—	—	56 1/2	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Dezember	—	77	—	—	—	55—55 1/2	123—143	105—118	—	—	—	220	220	210	180
1875															
Januar	—	76	—	—	—	54	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Februar	—	77	—	—	—	52 1/2—53	—	—	—	—	—	220	220	210	180
März	—	77	—	—	—	52 1/2	—	—	—	—	—	220	220	210	180
April	—	77	—	—	—	55 1/4	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Mai	—	79	—	—	—	55 3/4	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Juni	—	78	—	—	—	55 3/4	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Juli	—	77	—	—	—	56	—	—	—	—	—	220	220	210	180
August	—	81	—	—	—	59	—	—	—	—	—	220	220	210	180
September	—	84	—	—	—	60—60 1/2	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Oktober	—	86	—	—	—	61	—	—	—	—	—	220	220	210	180
November	89	84	94—99	115—150	115—125	58 3/2	—	—	—	—	—	220	220	210	180
Dezember	90—98	82	94—98	115—150	115—125	57 1/2	—	—	—	—	—	220	220	210	180

Kaffee.

	Eingroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg				Eingroßpreise in Holland		Eingroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergolft					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergolft, gebrannt																		
	Rio reell ord.		Domingo gut ord.		Java gut ord.		Java	Domingo verlesen	Campinas	Rio	Zellicherh	Java br.	Java	Java	Domingo															
	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Etz.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.															
1876																														
Januar	87	95	82	85	85	88	90	94	110	150	108	120	126	140	116	107	120	96	110	127	138	220	210	210	200	180				
Februar	87	95	82	85	85	88	88	94	110	150	108	120	124	140	110	101	118	94	113	133	137	220	210	210	200	180				
März	85	93	81	83	79	84	86	92	110	150	104	116	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	210	210	200	180				
April	84	93	78	80	76	84	83	90	110	150	104	116	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	210	210	200	180				
Mai	81	92	76	79	74	83	82	88	110	150	104	116	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	210	210	200	180				
Juni	79	94	72	75	69	78	78	84	100	150	104	110	120	136	105	90	115	88	110	130	137	220	210	210	200	170				
Juli	82	94	76	79	73	80	80	86	100	150	104	110	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	210	210	200	170				
August	80	94	73	76	73	80	80	86	100	150	104	110	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	210	210	200	170				
September	79	90	73	75	71	79	77	84	100	150	104	110	115	133	102	90	110	84	108	130	140	220	210	210	200	160				
Oktober	78	90	71	75	71	77	77	86	100	150	104	115	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	210	210	200	160				
November	77	90	70	74	71	77	77	84	100	150	104	115	—	—	—	—	—	—	—	—	—	220	200	200	200	160				
Dezember	79	95	73	76	74	84	79	85	100	150	104	115	—	—	—	117	142	106	109	100	116	90	108	140	145	220	210	200	200	160
1877																														
Januar	88	100	82	85	84	90	90	96	102	150	110	125	120	144	108	112	103	118	90	110	140	145	220	210	200	200	170			
Februar	81	98	76	79	77	84	86	91	96	143	106	120	53	53	118	135	110	116	103	116	95	106	132	136	220	210	200	200	170	
März	81	96	76	79	78	84	86	91	96	143	108	120	52	52	119	135	110	116	103	116	95	106	132	136	220	210	200	200	170	
April	82	97	76	79	78	84	86	91	96	143	108	120	49	49	119	136	112	118	105	116	98	109	132	140	220	210	200	200	170	
Mai	84	94	79	82	80	83	86	92	96	143	108	120	53	54	119	136	112	118	105	116	98	109	132	140	220	210	200	200	170	
Juni	86	94	80	84	82	86	88	94	98	145	108	120	53	53	119	136	112	118	105	116	98	109	132	140	220	210	200	200	170	
Juli	87	94	79	81	81	87	88	94	98	145	108	120	53	53	117	136	113	118	108	115	96	107	134	150	220	210	200	200	170	
August	87	94	80	82	81	87	88	94	98	145	108	120	53	53	117	136	113	118	108	115	96	107	134	150	220	210	200	200	170	
September	87	98	81	83	81	87	88	94	98	145	108	120	52	52	117	136	113	118	108	115	96	107	134	150	220	210	200	200	170	
Oktober	87	98	81	83	81	87	88	94	98	145	108	120	53	53	117	136	113	118	108	115	96	107	134	150	220	210	200	200	170	
November	84	94	78	81	80	86	87	92	97	145	107	120	53	53	118	136	110	117	104	115	92	105	125	145	220	210	200	200	170	
Dezember	83	92	79	81	78	83	88	92	97	145	107	120	54	54	118	136	110	117	104	115	92	105	125	145	220	210	200	200	170	

Kaffee.

	Eingroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg					Eingroßpreise in Magdeburg					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2kg bezollt, gebrannt																
	Cam-pinas		Rio vell ord.	Domingo ord.	Java	Geylon, plantation	Java gut ord.	Eingroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg bezollt		Zeitlicher		Java	Domingo	Cam-pinas	Java												
	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Gr.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.											
1878	81	92	76	79	78	83	86	92	97	145	107	120	118	136	110	117	104	115	92	105	125	145	220	210	200	200	170
Januar	77	88	72	75	73	79	78	82	95	145	103	125	110	130	98	103	90	108	80	95	125	145	220	210	200	200	170
Februar	73	86	68	71	71	79	77	82	95	145	103	125	110	130	98	103	90	108	80	95	125	145	220	210	200	200	170
März	69	85	65	69	63	74	74	79	93	150	100	125	110	130	98	103	90	108	80	95	125	145	220	210	200	200	160
April	73	86	69	72	63	74	75	81	93	150	100	125	118	133	100	104	88	108	80	95	125	145	220	210	200	200	160
Mai	73	88	68	72	63	76	76	82	93	150	100	125	118	133	100	104	88	108	80	95	125	145	220	210	200	200	160
Juni	67	84	62	66	59	70	72	80	90	155	98	120	118	133	100	104	88	108	80	95	125	145	220	210	200	200	160
Juli	68	88	62	66	60	72	74	82	90	155	98	120	118	133	100	104	88	108	80	95	125	145	220	210	200	200	160
August	69	90	63	67	63	76	76	84	90	155	100	124	107	133	99	105	85	100	80	95	125	150	220	210	200	200	160
September	67	88	61	64	63	76	75	84	90	160	100	124	107	133	99	105	85	100	80	95	125	150	220	210	200	200	160
Oktober	65	88	57	62	58	72	73	82	90	160	100	124	100	132	88	98	80	96	72	85	125	135	220	210	200	200	160
November	63	82	56	60	62	72	70	80	90	160	100	124	100	132	88	98	80	96	72	85	125	135	220	210	200	200	160
December	66	80	57	61	62	72	67	78	90	160	98	120	100	132	88	98	80	96	72	85	125	135	220	210	200	200	160
1879	66	80	57	61	62	72	67	76	90	160	98	120	100	132	88	98	80	96	72	85	125	135	220	210	200	200	160
Januar	66	80	57	61	62	72	67	76	90	160	98	120	100	132	88	98	80	96	72	85	125	135	220	210	200	200	160
Februar	65	78	55	60	59	74	64	74	86	160	95	124	99	130	88	96	80	99	68	80	123	133	220	210	200	200	160
März	65	78	54	59	59	76	64	74	86	160	92	115	99	130	88	96	80	99	68	80	123	133	220	210	200	200	160
April	65	78	54	59	59	76	64	74	86	160	92	115	99	130	88	96	80	99	68	80	123	133	220	210	200	200	160
Mai	63	78	54	58	59	76	64	74	80	160	92	115	99	130	88	96	80	99	68	80	123	133	220	210	200	200	160
Juni	62	74	52	55	56	70	62	72	78	160	90	106	98	130	85	96	78	94	62	78	120	130	220	210	200	200	160
Juli	62	72	53	55	54	68	62	72	78	160	90	106	98	130	85	96	78	94	62	78	120	130	220	210	200	200	160
August	64	74	54	58	57	68	62	72	80	160	91	106	100	132	88	97	82	96	70	80	120	135	220	210	200	200	160
September	63	74	56	59	57	68	62	72	80	160	91	106	100	132	88	97	82	96	70	80	120	135	220	210	200	200	160
Oktober	67	76	60	65	58	70	64	72	80	160	92	110	100	132	88	97	82	96	70	80	120	135	220	210	200	200	160
November	73	82	66	70	63	74	69	76	85	160	94	115	100	132	88	97	82	96	70	80	120	135	220	210	200	200	160
December	73	85	67	70	71	78	72	80	85	160	90	115	109	132	100	104	92	102	80	95	127	138	220	210	200	200	160

Kaffee.

	Engroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg					Engroßpreise in Holland		Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg bezollt					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2kg bezollt, gebrannt						
	Cam- pinas	Rio vell ord.	Do- mingo gut ord.	Do- mingo verfeil.	Saba	Ceylon Plan- tation	Saba gut ord.	Saba ord.	Saba	Domingo verfeil.	Campi- nas	Rio	Zellicherh	Saba br.	Mert	Stenabo	Domingo	Campinas	
	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Gr.	Gr.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
1880																			
Januar	73	83	66	70	71	80	74	80	85	160	90	115							
Februar	72	80	67	69	68	74	71	80	88	160	92	115							
März	73	80	68	70	68	74	71	80	88	160	92	115							
April	68	75	62	66	63	70	65	76	84	160	90	110							
Mai	68	75	62	66	63	70	65	74	84	160	90	110							
Juni	64	73	58	62	62	68	64	72	84	160	90	110							
Juli	66	76	60	64	62	70	64	74	84	160	90	110							
August	66	76	60	64	62	70	64	74	84	160	90	110							
September	66	76	61	64	62	70	66	74	84	160	90	110							
Oktober	62	70	58	61	61	68	65	70	75	160	82	105							
November	64	72	60	63	62	68	66	70	75	160	82	105							
December	63	70	57	60	60	66	62	68	73	160	82	105							
1881																			
Januar																			
Februar																			
März																			
April	56	64	53	56	56	62	55	66	73	160	82	105							
Mai	52	60	47	51	49	58	52	62	70	155	76	103							
Juni	54	61	47	50	47	54	51	60	70	155	76	103							
Juli	55	62	47	51	47	54	51	60	70	155	76	103							
August	57	65	48	51	42	56	51	60	70	155	80	110							
September	57	65	49	52	42	56	51	62	70	155	80	110							
Oktober	56	65	45	49	42	56	51	62	70	155	80	110							
November	54	64	46	49	45	54	50	62	70	155	80	110							
December	50	64	43	47	45	54	49	62	70	155	80	110							

K a f f e .

	Engroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg					Engroßpreise in Golland		Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg					Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg bezollt, gebrannt														
	Cam-pinas		Rio reiß ord.	Do-mingo gut ord.	Do-mingo vertel.	Java	Gehlon, Man-fation	Java gut ord.	Java ord.	Saba	Domingo	Campinas	Rio	Zellicherth	Java br.	Spert	Mrenabo I	Domingo	Gampinas								
	Pf.	Rf.	Pf.	Rf.	Pf.	Rf.	Pf.	Stk.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.								
1882	50	64	41	45	45	54	48	58	70	155	80	110	88	180	77	86	73	84	64	70	106	124	220	200	200	140	120
Januar	45	62	41	44	44	52	44	58	68	155	80	110	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Februar	45	62	42	45	46	52	44	58	68	155	80	110	30 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
März	44	58	40	42	46	52	44	58	68	155	80	110	28 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	44	58	39	42	46	52	44	58	68	155	72	105	27 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mai	45	58	40	42	46	52	44	58	68	155	72	105	27 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	43	58	38	41	44	50	42	58	60	150	70	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juli	44	58	39	42	44	50	42	58	60	150	70	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
August	43	56	38	42	43	48	42	58	60	150	68	105	26 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
September	43	56	38	42	43	48	42	58	60	150	68	105	28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	44	56	38	42	43	48	42	58	60	150	68	105	25 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
November	41	54	36	40	41	48	42	58	60	150	68	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
December	40	54	36	40	41	48	42	58	60	150	68	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1883	40	52	35	38	39	46	38	50	60	150	68	105	28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Januar	43	52	39	42	42	50	40	54	64	150	70	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Februar	47	54	42	44	41	52	46	56	68	150	75	105	33 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
März	47	54	42	44	41	52	46	60	68	150	75	105	34	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	46	56	42	44	42	50	44	58	68	150	75	105	30 3/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mai	43	54	39	41	38	48	40	55	64	150	73	105	29 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	44	54	39	41	38	48	43	55	61	150	73	105	29 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juli	45	54	41	43	40	48	45	55	64	150	73	105	29 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
August	46	55	42	44	42	48	45	55	64	150	73	105	29 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
September	51	57	46	48	45	50	48	56	64	150	73	105	32 1/4	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	52	58	49	53	48	52	51	62	64	150	73	105	35	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
November	54	61	53	55	54	58	51	62	64	150	73	105	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
December																											

K a f f e e .

Engroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg				Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg bezollt, gebrannt			
Compinas	Rio reif orb.	Domingo gut orb.	Java	Ceylon Plantation	Java gut orb.	Java	Domingo
Rs.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Sts.	Pf.	Pf.
1884							
Januar	56-54	53-55	54-58	51-62	64-150	73-105	86-130
Februar	56-60	52-56	55-60	53-62	68-150	73-105	76-85
März	53-58	51-53	51-58	51-62	68-150	73-105	75-83
April	49-55	46-49	47-50	47-54	60-150	65-100	71-80
Mai	48-55	46-48	46-50	47-54	60-150	65-100	68-72
Juni	48-55	45-47	46-50	47-54	60-150	65-100	85-110
Juli	48-55	44-46	46-50	47-54	60-150	65-100	66-70
August	45-53	42-45	44-48	46-52	60-150	65-110	68-75
September	44-53	42-44	44-48	46-52	60-150	65-110	66-70
Oktober	41-53	42-44	44-48	43-52	60-150	65-110	62-66
November	44-53	41-43	40-48	43-52	60-150	65-110	64-70
December	45-54	43-45	43-48	43-52	60-150	65-110	67-73
1885							
Januar	45-54	42-45	43-48	43-52	60-150	65-110	67-73
Februar	44-54	42-45	43-48	42-52	60-150	65-110	64-70
März	43-54	39-41	42-48	42-52	60-150	65-110	63-70
April	42-54	39-41	42-48	38-52	60-150	65-110	68-70
Mai	42-52	39-40	40-48	38-52	60-150	65-110	63-70
Juni	43-52	40-43	41-48	38-52	60-150	65-110	67-73
Juli	43-52	39-41	41-48	38-52	60-150	65-110	63-70
August	40-52	37-40	39-48	38-52	55-150	65-110	63-70
September	39-52	36-39	38-44	36-52	55-150	65-110	61-68
Oktober	43-52	38-40	38-44	36-52	55-150	65-110	68-73
November	44-54	39-43	38-46	38-52	55-150	65-110	67-73
December	40-48	36-38	36-44	36-52	55-150	65-110	67-73

Kaffee.

	Engroßpreise in Hamburg pro 1/2 kg					Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg bezollt		Engroßpreise in Magdeburg pro 1/2 kg bezollt, gebrannt											
	Rio weiß ord.		Domingo gut ord.		Domingo bezollt		Java	Domingo bezollt	Campinas	Rio	Zellricherh	Savabö I.		Savabö II.					
	Pf.	Rf.	Pf.	Rf.	Pf.	Rf.						Pf.	Rf.	Pf.	Rf.	Pf.	Rf.	Pf.	Rf.
1886																			
Januar	40	48 36	38 35	44 36	52	55	150	65	110	—	—	81	98	200	200	180	120	100	
Februar	40	48 36	38 35	44 36	52	55	150	65	110	—	—	81	98	200	200	180	120	100	
März	41	50 36	40 37	48 37	52	55	150	65	110	—	—	81	98	200	200	180	120	100	
April	41	50 38	41 37	48 37	52	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
Mai	41	50 38	41 37	48 37	52	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
Juni	42	50 39	42 37	48 37	52	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
Juli	44	50 41	44 40	48 37	52	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
August	46	54 44	46 42	48 40	52	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
September	52	57 48	50 46	52 48	56	55	150	65	110	—	—	86	100	200	200	180	120	100	
Oktober	54	57 48	50 47	52 50	56	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
November	54	58 52	54 52	58 54	60	55	150	65	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
December	64	70 61	63 64	68 62	70	70	150	85	110	—	—	96	110	200	200	180	120	100	
1887																			
Januar	66	72 62	65 65	70 68	76	70	150	85	110	—	—	96	110	200	200	180	120	100	
Februar	66	72 62	65 65	70 68	76	70	150	85	110	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
März	64	72 63	65 66	70 69	76	72	150	85	110	—	—	117	120	200	200	180	120	100	
April	71	79 70	73 71	75 72	80	82	150	95	105	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
Mai	80	86 77	81 79	83 82	88	88	150	100	112	—	—	—	—	200	200	180	120	100	
Juni	94	102 90	96 95	98 96	105	105	150	112	120	—	—	132	136	200	200	180	140	130	
Juli	82	95 76	82 84	88 90	100	103	150	110	120	—	—	—	—	200	200	180	140	130	
August	87	95 83	87 89	95 92	98	103	150	110	120	—	—	—	—	200	200	180	140	130	
September	92	97 86	89 92	98 95	102	105	150	112	122	—	—	126	132	200	200	180	140	130	
Oktober	90	94 88	90 92	98 95	102	105	150	112	122	—	—	—	—	200	200	180	150	140	
November	84	90 81	84 87	92 90	98	98	150	112	122	—	—	—	—	200	200	180	150	140	
December	77	84 75	80 83	89 87	95	94	150	110	120	—	—	121	127	200	200	180	150	140	

Veranlassung, seinen Preis sogleich ebenfalls um 1 Pf. zu erhöhen, denn er besitzt gewöhnlich Vorrath, welchen er zu den bisher festgehaltenen Preisen abgeben kann, ohne Schaden zu erleiden. Sinkt der Engrospreis aber, so zwingt nach unseren früheren Darlegungen nichts den Händler, seinen Preis um 1 Pf. zu ermäßigen. Außerdem würde ein fortwährender Wechsel der Preise um so kleine Beträge für den Verkäufer wie für den Käufer mancherlei Unbequemlichkeiten im Gefolge haben, welche mit dem Gewinn auf der einen oder anderen Seite in keinem Verhältniß ständen, ganz abgesehen davon, daß Veränderungen um 1 Pf. pro Pfund bei den Bruchtheilen eines Pfundes gar nicht zum Ausdruck gelangen könnten. Endlich kommt dazu, daß die Detailpreise — wenigstens hier in Magdeburg — fast ausnahmslos auf runde, durch 10 theilbare Beträge festgesetzt werden; die Folge ist, daß beim Engrospreise erst ein namhaftes Steigen oder Fallen eingetreten sein muß, bevor der Detailpreis z. B. von 150 auf 160 Pf. hinauf- oder auf 140 Pf. herabgesetzt werden kann.

Zu Anfang des Jahres 1874 hatte das Steigen der Kaffeepreise seinen Höhepunkt erreicht; dieselben waren schließlich durch wilde Speculation auf einen Stand getrieben, welchen sie seit 50 Jahren nicht eingenommen hatten, und ein Rückschlag war um so mehr unausbleiblich, als die Detailisten nur das Nöthigste kauften und der Konsum bei so außerordentlich hohen Preisen abzunehmen pflegt. Die Krisis trat im Februar ein, und es erfolgte nun ein rapider Rückgang bis Ende des Jahres. — Die erste Hälfte von 1875 zeigt auf diesem Niveau nur unbedeutende Schwankungen; erst vom Juli ab ziehen die Preise etwas an; jedoch sehen wir in den letzten Monaten schon wieder eine kleine Abschwächung. — Das Resultat dieser Periode ist, wenn wir die Preise vom Januar 1874 = 100 annehmen, ein Sinken bis Ende 1874 bei

	Rio	Java	Java	Domingo
	in	in	in	in
	Hamburg	Holland	Magdeburg	Magdeburg
auf	69	76	90—92	82—86,

dann ein Steigen

i. J. 1875 auf 74 80.

Ein eigenthümliches Bild zeigen neben diesen Veränderungen die Detailpreise. Eine Erhöhung war erst im Dezember 1873 eingetreten; das weitere Steigen der Engrospreise im Januar 1874 scheint aber Veranlassung gegeben zu haben, daß einige Preise im Februar abermals hinaufgesetzt wurden. In demselben Monat trat nun der Rückschlag auf den Märkten ein, und so wurde die letzte Erhöhung, nachdem auch der März noch ein bedeutendes Sinken der Kaffeepreise gebracht hatte, im April wieder rückgängig gemacht. Trotzdem waren auch dann die Detailpreise im Verhältniß zu den Engrospreisen noch ziemlich hoch; denn letztere hatten jetzt ungefähr denselben Stand wie ein Jahr früher — im April 1873 —, erstere aber waren 20 bezw. 10 Pf. höher als damals. Um so unerklärlicher ist nun das weitere Steigen der Detailpreise im

August, September und Oktober 1874; die Preise in Holland waren allerdings vom niedrigsten Punkte im März — 52 Gts. — wieder auf ca. 56 Gts. gestiegen, und die magdeburger Engrospreise zeigen ebenfalls eine kleine Erhöhung gegen die Märzpreise; aber der Stand der Detailpreise im Juli 1874 machte eine weitere Erhöhung als Folge jener kleinen Steigerungen nicht nöthig; eine Veränderung trat auch während des ganzen Jahres 1875 nicht ein, obwohl die Marktpreise bis März zurückgingen, und vom April ab bis September nicht unwesentlich stiegen. — Nehmen wir auch hier die Detailpreise vom Januar 1874 = 100 an, so ergeben sich folgende Veränderungen:

	br. Java	Perl	Menado	Domingo
bis Ende 1874	104,8	104,8	105	94,7
„ „ 1875	104,8	104,8	105	94,7.

Im Jahre 1876 waren die Engrospreise fast überall mit wenigen Unterbrechungen im Rückgange; namentlich wurden dabon die geringeren Sorten betroffen; erst gegen Ende des Jahres, im November bis Dezember, trat infolge reger Kauflust wieder ein Steigen ein, welches aber schon im Januar 1877 sein Ende erreicht hatte. Von da ab bis zum Schlusse des Jahres 1877 fanden im ganzen keine großen Schwankungen statt, und die Stimmung gestaltete sich nach und nach recht trostlos.

Mehr dieser Stimmung, als dem verhältnißmäßig nicht bedeutenden Rückgange der Engrospreise ist es wohl zuzuschreiben, daß der Detailpreis für Domingo im Juni 1876 um 10 und dann im September abermals um 10 Pf. herabgesetzt wurde, d. h. also ca. 13 Prozent. Die letzte Ermäßigung ging schon im Januar 1877 infolge des Anziehens der Engrospreise wieder verloren; aber obschon diese Festigkeit der Märkte nur vorübergehend war, blieb nun der Detailpreis während des ganzen Jahres unverändert auf dem Stand vom Januar. Bei Perl und Menado tritt die Herabsetzung erst im November 1876 ein, und da gerade damals eine kurze Periode des Steigens auf den Märkten begann, so wurde der Preis für Perl schon im nächsten Monate — Dezember — wieder auf den früheren Stand erhoben und blieb auch während des ganzen nächsten Jahres da. Tabakaffe erfuhr weder 1876 noch 1877 eine Veränderung.

Das Jahr 1878 brachte wieder einen fast ununterbrochenen Rückgang der Preise auf den Märkten; nur im April und August fanden kleine Erhöhungen statt; im ganzen stehen die Preise zu Ende des Jahres etwa 25 Prozent niedriger als im Januar. Zu Anfang des Jahres 1879 belebte sich das Geschäft etwas, weil die Händler ihren reduzierten Vorrath bei den niedrigen Preisen vervollständigen wollten. Die hierdurch hervorgerufene kleine Erhöhung der Preise ging jedoch bald wieder verloren, und nicht einmal die im Mai durch die projektirte Zollerhöhung veranlaßten größeren Käufe seitens des Zollvereins vermochten ein Steigen hervorzubringen, vielmehr erreichten die Preise im Juni den niedrigsten Stand des Jahres und waren auch seit 1872 nicht so tief gewesen. Vom Juli ab entwickelte sich dann, meistens infolge bedeutender Ankäufe der Vereinigten Staaten von Amerika, eine beträchtliche Hauffe bis Ende des

Jahres. — Die Engrospreise in Magdeburg folgten 1878 im Allgemeinen den hamburger und den holländischen Notirungen; im Jahre 1879 mußten wir eine Einwirkung des Zolles auf die magdeburger Engrospreise erwarten, denn dieser war Anfang Juli von 35 auf 40 Mk. pro 100 kg, also um 2 $\frac{1}{2}$ Pf. pro Pfd. erhöht worden. Es kostete:

			in Hamburg	in Magdeburg	Differenz
Rio	Anfang	Januar 1879	57—61	72—85	15—24
	ult.	März 1879	55—60	68—80	13—20
	"	Juni 1879	52—55	62—78	20—23
	"	September 1879	56—59	70—80	14—21
	"	Dezember 1879	67—70	80—95	13—25
Campinas.	Anfang	Januar 1879	66—80	80—96	14—16
	ult.	März 1879	65—78	80—99	15—21
	"	Juni 1879	62—74	78—94	16—20
	"	September 1879	63—74	82—96	19—22
	"	Dezember 1879	73—85	92—102	19—17
Domingo .	Anfang	Januar 1879	67—78	88—98	21—20
	ult.	März 1879	64—74	88—96	24—22
	"	Juni 1879	62—72	85—96	23—24
	"	September 1879	62—72	88—97	26—25
	"	Dezember 1879	72—80	100—104	28—24

Hiernach nimmt die Differenz nach dem Juni nur bei den geringen Campinas und Domingo zu, bei Rio fällt sie beträchtlich, bei den besseren Qualitäten Campinas hebt sie sich im September, fällt aber im Dezember wieder stark, und bei den theuren Domingos ist keine erhebliche Veränderung. Wir können also eine deutlich ausgeprägte Wirkung des Zollzuschlages schon bei den magdeburger Engrospreisen nicht konstatiren; und das erklärt sich dadurch, daß, bevor der Zoll in Kraft tritt, gewöhnlich noch größere Quantitäten importirt und dann unter dem Drucke der Konkurrenz mit dem alten Zollsaße, oder doch wenig höher, verkauft werden. Tritt dann bei neuen Einkäufen der höhere Zollsaß in Wirksamkeit, so verschwindet der Einfluß desselben unter der Einwirkung anderer Faktoren auf den Preis, zumal da die magdeburger Großisten diese neuen Einkäufe nicht gleichzeitig, sondern der eine früher, der andere später machen, je nachdem ihr alter Vorrath geräumt ist.

Die Detailpreise zeigen auch in diesen zwei Jahren ein Beharren, wie wir es kaum erwartet hätten. Der bedeutende Rückgang von 1878, welcher bei manchen Sorten 10—20 Pf. betrug, hat nur die Wirkung, daß Domingo im April um 10 Pf. herabgesetzt wird; die anderen Sorten bleiben unverändert. Allerdings ist zu berücksichtigen, daß br. Java, Perl, Menado zu den besseren Kaffees gehören, und diese, z. B. Java und Ceylon in Hamburg, Java und Tellichery in Magdeburg, weisen auch in den Engrospreisen nur kleine Veränderungen, zum Theil sogar Erhöhungen

auf. — Andererseits berührt aber auch die entgegengesetzte Bewegung der Einkaufspreise im Jahre 1879 den Detailverkehr nicht, und trotz der Erhöhung z. B. von Domingo in Hamburg vom Juli bis Dezember um 8 bis 10 Pf. und des Hinzutretens von $2\frac{1}{2}$ Pf. Zoll im Juli kauften die Konsumenten den Kaffee im ganzen Jahre zu gleichen Preisen.

Im Jahre 1880 konnten die Preise ihren guten Stand bis zum März behaupten; im April traten aber bedeutende Ermäßigungen ein, denen weitere Rückgänge bis Ende des Jahres folgten und diese Richtung behielten die Preise im ganzen auch während des nächsten Jahres 1881 bei. Campinas sank in dieser zweijährigen Periode nach der hamburger Preisliste von 73—83 auf 50—64 = 27 Prozent, Domingo von 74—80 auf 49—62 = 28 Prozent, Java in Holland von 48 auf $35\frac{1}{2}$ = 26 Prozent, Java in Magdeburg vom 106—135 auf 88—130 = 17—4 Prozent, Domingo in Magdeburg von 96—102 auf 77—86 = 20—16 Prozent. Bei den Detailpreisen blieben die besseren Sorten wieder unverändert, und nur auf Domingo übte das Sinken der Engrospreise seinen Einfluß dahin aus, daß der Preis um 20 Pf. gedrückt wurde.

In den nächsten Jahren setzen die Kaffeepreise ihr Schwanken auf und ab fort. 1882 ging der Preis fast ausnahmslos zurück, so daß hamburger billige Sorten ca. 30 Prozent, holländische mittlere Qualitäten ca. 20 Prozent verloren. Wie meistens, wenn die Preise auf einem sehr tiefen Stand angekommen sind, erfolgte auch jetzt im Jahre 1883 dadurch, daß die Händler ihre Vorräthe zu den billigen Preisen ergänzen wollten, und durch einige andere Umstände unterstützt, eine Reaktion und ein Steigen der Preise, welches die letzte Hauffe von 1879 noch übertraf. Aber schon das nächste Jahr 1884 zeigt uns die Preise wieder in vollem Rückgange, und dieser setzte sich, wenn auch in geringerem Maße, noch 1885 fort. Die letzten beiden Jahre 1886 und 1887 brachten wieder ein Steigen, wie es seit 1873 nicht dagewesen war; dieses ging besonders im zweiten Semester 1886 von ungünstigen Ernteberichten aus, bald bemächtigte sich die Spekulation der Bewegung, und ein Blick auf unsere Tabelle zeigt uns nun, welche Resultate dadurch hervorgebracht wurden; Domingo stieg von 36—52 im Januar 1886 auf 96—105 im Juli 1887, Java von 55—150 auf 105—150 und die anderen Sorten in ähnlichen Verhältnissen.

Die Detailpreise sind von der großen rückgängigen Bewegung des Jahres 1882 nicht berührt worden, ebenso wenig aber auch durch das darauf folgende Steigen im Jahre 1883; das 1884—1885 wieder eintretende Sinken hat dagegen die Wirkung, daß nun auch die besseren Sorten unter dem Drucke der im ganzen auf ein immer niedrigeres Niveau herabgleitenden Engrospreise nachgeben müssen; br. Java und Menado werden um je 20 Pf. ermäßigt, die anderen Preise bleiben unverändert. Die letzte Steigerung von 1886—1887 beginnt in der Hauptsache erst im zweiten Halbjahr 1886 und ist im Anfang auch nicht bedeutend; erst als in den letzten Monaten des Jahres 1886 die Spekulation eingriff und die Preisbewegung in schnelleren Gang setzte, mag auch im Detailverkehre

die Nothwendigkeit einer Erhöhung nahe gelegt worden sein; trotzdem ging das Jahr 1886 noch ohne Preisausschlag vorüber; erst Anfang Februar trat die Veränderung ein und zwar zunächst bei der billigsten Sorte Campinas; der Preis wurde hier sogleich um 20 Pf. in die Höhe gesetzt, dann im Juni abermals um 10 Pf. und im Oktober um denselben Betrag, so daß innerhalb dieses Jahres ein Steigen von 100 auf 140 Pf. stattfand. Auch die anderen billigen Sorten folgten dieser Bewegung, während die besseren wieder unverändert blieben.

Fragen wir jetzt nach den Resultaten, welche aus diesen bedeutenden Schwankungen für die Konsumenten in Magdeburg hervorgegangen sind, so müssen wir sagen, daß uns dieselben, so weit unser Material die Verhältnisse beurtheilen läßt, nicht ganz befriedigen. Im Jahre 1872 kaufte der bemittelteste Stand feinen br. Javaffee zu 180 Pf., während der Engrospreis in Magdeburg für Java 100—118 war. Das starke Steigen von 1873 brachte den Detailpreis allmählich auf 220 Pf., und das war gerechtfertigt, da auch der magdeburger Engrospreis auf 138—153 stieg; aber der Detailpreis beharrte nun Jahre lang fest auf diesem hohen Stande trotz des bedeutenden Sinkens der meisten Engrospreise, und er war immer noch unverändert, als der magdeburger Engrospreis für Java schon den Stand von 76—120 erreicht hatte. Freilich kann man einwenden, daß die besten Sorten Java auch in Hamburg die großen Schwankungen der Kaffeepreise nicht mitmachen, ja zum Theil sogar die entgegengesetzten Richtungen einschlagen; aber die Thatsache bleibt immer bestehen, daß der Detailpreis für br. Java bei dem starken Steigen auf den Märkten sich sofort der Bewegung angeschlossen, bei dem darauf folgenden Rückgange jedoch zunächst noch lange Zeit auf dem hohen Stande stehen blieb und dann nur um 20 Pf. herabgesetzt wurde, so daß br. Java heute noch 20 Pf. theurer ist als im Jahre 1872. — Ähnlich ist es bei Perl und Menado I. — Bei Domingo macht sich der Einfluß der Engrospreisschwankungen mehr geltend; auch der Preis dieser Sorte stieg im Kleinverehr während der Hauffeperiode von 1873 von 150 auf 190 Pf.; die darauf folgenden Abschwächungen auf den Märkten drückten den Detailpreis aber bis Ende 1876 wieder auf 160 und hier blieb er mit einer Unterbrechung vom Januar 1877 bis März 1878, wo er auf 170 stieg, bis zum Jahre 1881. Damals wurde er auf 140 Pf. ernäßigt, und der Konsument erhielt mithin von da ab feinen Kaffee 10 Pf. billiger als im Jahre 1872; und das entspricht auch den magdeburger Engrospreisen, welche 1872 92—98, 1881 aber 80—90 Pf. betragen. Der Detailpreis von Domingo folgt hiernach zwar den Engrospreisen nicht bis zu den kleinen Schwankungen, aber im ganzen ist doch das Sinken der Kaffeepreise den Konsumenten zu Gute gekommen, und es ist wichtig, das wenigstens bei den geringeren Kaffeeforten konstatiren zu können, weil die Konsumenten dieser Sorten in der Hauptsache der weniger bemittelten Klasse angehören. Mehr aber, als daß die Detailpreise in großem Bogen den auf- und absteigenden Wellenbewegungen der Engrospreise folgen, dürfen wir nicht erwarten, denn dem Parallelgehen beider Preise stehen mehrfache Schwierigkeiten entgegen, welche im Laufe unserer Untersuchung schon erwähnt sind, vor allem der

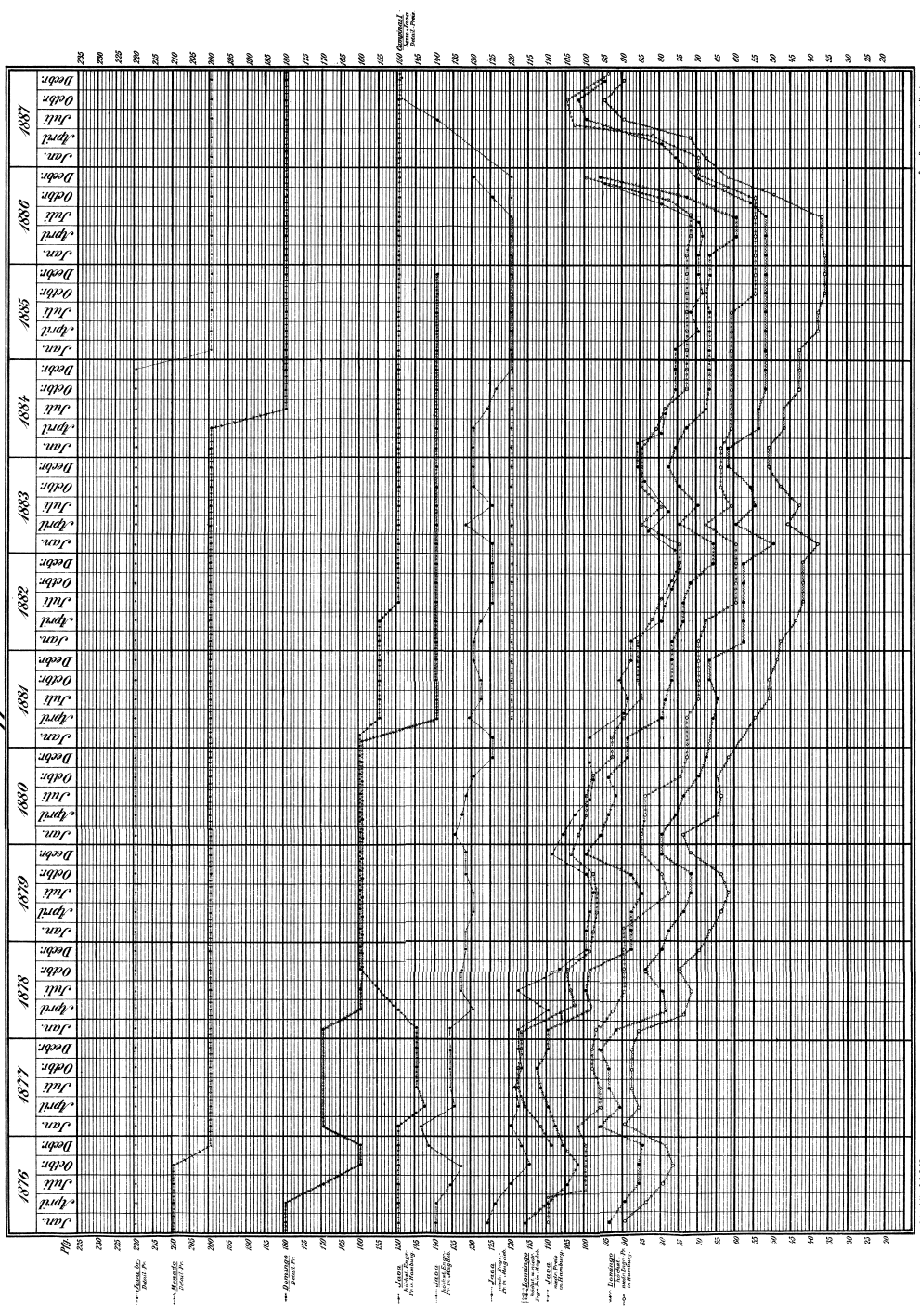
Umstand, daß die Detailisten beim Eintritt einer Aenderung in der Regel noch Vorrath haben, welcher zu einem bestimmten Preise eingekauft ist, daß ferner der Detailist bestrebt ist, an seiner Waare möglichst viel zu verdienen, und daß er darin durch die Konkurrenz nur in beschränktem Maße gehemmt wird, und endlich, daß mäßige Schwankungen der Engrospreise sich bei kleinen Quantitäten in den Detailpreisen oft nicht oder nur schwer ausdrücken lassen. Dann tritt noch der Umstand hinzu, daß bei den vielen kleinen Geschäften an jedem Tage mit Käufern, welche dem Handel fern stehen, auf eine gewisse Bequemlichkeit in der Abwicklung gesehen werden muß, und daraus geht die Tendenz im Detailverkehre hervor, die Preise so lange als irgend möglich unverändert zu lassen. Wir werden dieser Tendenz auch bei anderen Waaren noch begegnen.

Nun ist freilich nicht anzunehmen, daß jeder Konsument während der großen Preisveränderungen bei einer Sorte Kaffee stehen geblieben ist. Die Käufer der geringsten Sorten werden bei einem Steigen am meisten dadurch getroffen, daß sie sich nicht einer billigeren zuwenden können; in vielen Fällen muß daher eine Einschränkung des Kaffeeverbrauchs und eine Zunahme in der Verwendung von Surrogaten eintreten, und darin liegt dann oft schon der erste Grund für eine Wendung in der Aufwärtsbewegung der Preise. In der von uns besprochenen Periode wurde die Grenze, welche jene Konsumenten nicht überschreiten konnten, dadurch herabgedrückt, daß die Erwerbsverhältnisse großer Volksklassen sehr mißliche waren; andererseits suchte man neue, billigere Kaffeeforten einzuführen, um so jenen Klassen die Möglichkeit eines größeren Verbrauches zu schaffen, und wir sehen daher auch in unserer Tabelle während der letzten Jahre mehrere billige Sorten auftreten. Es liegt hier also im Interesse des Detailisten, den Preis so niedrig als möglich zu stellen, weil er dann den größten Umsatz erzielt; freilich muß er beim Steigen des Engrospreises auch früher als bei den theuren Sorten eine Erhöhung eintreten lassen, wenn er keinen Schaden leiden will. — Bei dem besseren Kaffee liegen die Verhältnisse etwas anders. Ein Theil der Konsumenten geht von einer bestimmten Sorte nicht ab, auch wenn sie etwas theuer wird; andere, welche nicht mehr für Kaffee ausgeben wollen als bisher, wenden sich beim Steigen einer billigeren Sorte zu; das letztere wird hier in Magdeburg wohl häufig vorkommen und zwar ohne daß die Käufer es wissen. Wir haben schon gesagt, daß Kaffee hier sehr oft nach dem Preise ohne Angabe der Sorte verlangt wird; hat jemand nun seither Kaffee zu 160 Pf. gekauft, so wird er im Detailgeschäft solchen auch weiter zu 160 fordern und, wenn Kaffee theurer geworden ist, nun die Sorte erhalten, welche in den Preis von 160 eingerückt ist, also eine geringere als bisher. Manche werden sich dabei beruhigen und dann von der Preiserhöhung keinen Nachtheil haben; anderen wird die geringere Sorte nicht behagen und man muß dann den höheren Preis bezahlen.

Wir fügen noch eine graphische Darstellung der Bewegungen der Kaffeepreise bei, durch welche alle Vorgänge besser veranschaulicht werden.

Zucker ist eine Waare, deren Qualität innerhalb der einzelnen Sorten (Raffinade, Melis u.) nicht sehr verschieden ist; der Konsument

Kaffee-Preise.



braucht daher, will er vortheilhaft einkaufen, diese nicht zu berücksichtigen und nur die Preise der einzelnen Händler zu vergleichen, und die Konkurrenz hat deshalb hier mehr Spielraum als bei vielen anderen Waaren. Ferner ist Magdeburg ein Centralpunkt des Zuckerengroßhandels; der Konsument vermag sich daher sehr leicht täglich über die Schwankungen der Zuckerpreise zu unterrichten, und da ein großer Theil der Bevölkerung unserer Stadt direkt oder indirekt an diesem Handel betheiligt ist, so pflegt man in diesen Kreisen schon deswegen wenigstens im allgemeinen über den Stand oder Gang der Preise informirt zu sein. Wir glauben es hauptsächlich diesen beiden Punkten zuschreiben zu müssen, daß die Detailpreise des Zuckers hier in Magdeburg — soweit unser Material es beurtheilen läßt — den Engrospreisen ziemlich genau folgen, allerdings wieder nur in den größeren Bewegungen, da auch hier die Detailpreise, aus Gründen, welche wir schon bei Kaffee angeführt haben und die im Wesen des Detailhandels selbst liegen, die Tendenz bekunden, möglichst lange auf ihrem Stand zu verharren.

Wir stellen nun in der folgenden Tabelle die Preise im Groß- und Kleinhandel neben einander.

(Vergleiche Tabelle S. 62—65.)

Bei einem Engrospreise von $51\frac{3}{4}$ — $52\frac{1}{2}$ Pf. pro Pfund für Raffinade im Juni 1872 haben wir einen Detailpreis von 60—63 Pf., mithin eine Differenz zwischen Beiden von $8\frac{1}{4}$ — $10\frac{1}{2}$ Pf.; gemahlene Raffinade kostete damals $50\frac{1}{4}$ — $51\frac{3}{4}$ bezw. 60 und 57 Pf. und die Differenz war hier $6\frac{3}{4}$ — $8\frac{1}{4}$ Pf. Die Engrospreise sanken nun während der nächsten zwei Jahre nach und nach bis auf $46\frac{1}{2}$ —47 und 45— $46\frac{1}{2}$; das hatte zur Folge, daß die Detailisten zunächst im Dezember 1872 die billigere gemahlene Raffinade von 57 auf 53 Pf. und im März 1873 auch andere Sorten entsprechend herabsetzten. Die Preise waren nun: Raffinade $48\frac{3}{8}$ — $49\frac{1}{2}$, im Detailverkehre 57—60, Differenz also $8\frac{3}{8}$ bis $10\frac{1}{2}$ Pf.; gemahlene Raffinade $45\frac{1}{2}$ — $49\frac{1}{2}$ bezw. 53—60 Pf., Differenz $7\frac{1}{2}$ — $10\frac{1}{2}$ Pf. — Die Detailpreise blieben nun ziemlich unverändert, während die Engrospreise langsam weiter sanken, nur gemahlene Raffinade wurde im Kleinverkehr 1874 von 60 auf 57 ermäßigt, stieg im Januar 1875 wieder auf 60 und stand im April 1875 auf 55; im Januar 1875 sehen wir auch feine Raffinade von 57 auf 55 herabgehen; es ist aber dabei sowie hinsichtlich der Veränderung von gemahlener Raffinade zu bemerken, daß diese gleichzeitige Dinauf- und Herabsetzung zweier Sorten weniger in den Engrospreisen begründet, als auf eine andere Ursache zurückzuführen ist. Bis zum Januar 1875 wurden nämlich die Detailpreise noch in Silbergroschen und Pfennigen festgesetzt, wir haben sie für die vorhergehende Periode, um das Vergleichen zu erleichtern, zwar in Neupfennigen angegeben; sie lauten aber in Wirklichkeit im Dezember 1874: Raffinade exf. 6 Sgr., Raffinade f. 5 Sgr. 8 Pf., Raffinade in Stücken 6 Sgr., gem. Raffinade 5 Sgr. 8 Pf. und 5 Sgr.; wenn nun Raffinade f. vom 1. Januar 1875 ab 55 Pf., gem. Raffinade exf. 60 Pf. kostete, so hat man offenbar bei diesem Uebergange in das neue Münzsystem runde

		Züfterengroßpreije in Magdeburg pro 50 kg				Züfterbetaltpreije in Magdeburg pro 1/2 kg						
		Brodraffinade	Melisz	gemahl. Stoffnade	gemahl. Melisz	Würfelzucker	Raffi- nade extraf.	Raffi- nade fein	Raffi- nade gemabl. extraf.	Raffi- nade gemabl. fein	Melisz gemabl.	Raffi- nade in Stüden
1872		Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar		53—54	50 ¹ / ₂ —51 ¹ / ₄	52 ¹ / ₂ —53 ⁵ / ₈	46 ¹ / ₂ —48 ¹ / ₄	—	—	—	—	—	—	—
April		48 ¹ / ₂ —48 ¹ / ₂	45—46 ¹ / ₂	46 ¹ / ₂ —49	43 ¹ / ₂ —45	—	—	—	—	—	—	—
Juni		51 ³ / ₄ —52 ¹ / ₂	50 ¹ / ₄ —51 ¹ / ₄	50 ¹ / ₄ —51 ³ / ₄	46 ¹ / ₂ —48	—	63	60	60	57	—	63
November		51—51 ³ / ₄	48 ¹ / ₂ —50 ¹ / ₄	49 ¹ / ₂ —51	44 ¹ / ₄ —45	—	63	60	60	57	—	63
Dezember		49 ¹ / ₂ —50 ¹ / ₄	47 ¹ / ₂ —48 ³ / ₈	48—50 ¹ / ₄	41 ¹ / ₄ —42	—	63	60	60	53	50	63
1873												
März		48 ³ / ₈ —49 ¹ / ₂	45 ¹ / ₄ —47	45—49 ¹ / ₄	39 ³ / ₄ —42	—	60	57	60	53	50	60
August		49 ¹ / ₂	46 ³ / ₄ —48	47 ¹ / ₄ —49	42—45	—	60	57	60	53	50	60
Dezember		48—48 ³ / ₄	45—46 ¹ / ₈	46 ¹ / ₂ —48 ³ / ₄	38—40 ¹ / ₈	—	60	57	60	53	50	60
1874												
Februar		46—46 ¹ / ₂	41 ⁵ / ₈ —44	44 ¹ / ₂ —46 ¹ / ₂	37 ¹ / ₂ —39	—	60	57	60	50	—	60
März		46 ¹ / ₂ —46 ¹ / ₈	42—44 ¹ / ₂	45—46 ¹ / ₈	38 ¹ / ₂ —39	—	60	57	60	50	—	60
Juli		46 ¹ / ₂ —47	44 ¹ / ₂ —45 ¹ / ₄	45—46 ¹ / ₂	39 ³ / ₈ —40 ¹ / ₂	—	60	57	60	50	—	60
Oktober		48—48 ³ / ₄	46—47 ¹ / ₄	44—48	40 ¹ / ₄ —41 ³ / ₄	—	60	57	57	50	—	60
Dezember		46	42—44	42—46	37 ¹ / ₂ —41	—	60	57	57	50	—	60
1875												
Januar		—	—	—	—	—	60	55	60	50	—	60
April		—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
Juli		—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
September		—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
Oktober		—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60
Dezember		—	—	—	—	—	60	55	55	50	—	60

		Zuckerengroßpreise in Magdeburg pro 50 kg				Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg						
		Brodraffinade	Melisz	gemabl. Raffinade	gemabl. Melisz	Würfelzucker	Raffi- nade extraf.	Raffi- nade fein	Raffi- nade gemabl. extraf.	Raffi- nade gemabl. fein	Melisz gemabl.	Raffi- nade in Stücken
1876												
Januar		43—42 ¹ / ₂	41 ¹ / ₂ —40 ¹ / ₂	40 ¹ / ₂ —40	36 ¹ / ₂ —35	—	60	55	55	50	45	60
April		42—41 ¹ / ₂	40—39	40—38 ¹ / ₄	37—34	—	55	55	55	50	45	60
Mai		—	—	—	—	—	55	50	50	50	45	60
September		44 ¹ / ₂ —44	42 ³ / ₄ —42 ¹ / ₄	40—39	38 ¹ / ₄ —37	—	55	50	55	50	45	60
Oktober		44 ¹ / ₂ —44 ¹ / ₄	42 ³ / ₄ —42	40—38	37 ¹ / ₄ —35 ¹ / ₂	—	55	50	55	50	45	60
November		52—51 ¹ / ₂	50—47	47—46 ¹ / ₂	46—42	—	60	55	60	55	50	60
Dezember		51 ¹ / ₂ —50 ³ / ₄	49 ¹ / ₂ —48	47—46	45 ¹ / ₂ —42 ¹ / ₂	—	60	55	60	55	50	55
1877												
Januar		50 ³ / ₄ —51	49—50	46 ¹ / ₂ —48	43—46	—	60	55	60	55	55	55
April		46 ¹ / ₂ —47	44—45	43—43 ¹ / ₂	40 ¹ / ₂ —42 ¹ / ₂	—	60	55	55	55	50	55
Mai		49 ¹ / ₂ —50	46 ¹ / ₂ —48	46	43 ¹ / ₂ —45 ¹ / ₂	—	60	60	60	60	55	55
Juni		51—51 ¹ / ₂	49 ¹ / ₂ —50	47 ¹ / ₂ —48	46—47	—	60	55	60	55	55	55
September		—	45—46	43 ¹ / ₂	41 ¹ / ₂ —42	—	60	55	60	55	55	55
November		41—41 ¹ / ₂	40—40 ¹ / ₂	38—39	34 ¹ / ₂ —36	—	60	55	55	55	50	55
Dezember		40 ¹ / ₂ —40 ³ / ₄	39 ¹ / ₂ —39 ³ / ₄	37 ¹ / ₂ —38	34—35 ¹ / ₂	—	60	55	55	55	50	55
1878												
Januar		40 ³ / ₄ —40 ¹ / ₂	39 ³ / ₄ —39 ¹ / ₂	38 ¹ / ₄ —37 ¹ / ₂	36—35 ¹ / ₄	—	60	55	55	55	50	55
März		41 ³ / ₄ —41 ¹ / ₂	40 ³ / ₄ —40 ¹ / ₄	38 ³ / ₄ —38	37 ³ / ₄ —35 ¹ / ₂	—	60	55	55	55	50	55
April		—	—	—	—	—	55	55	55	55	50	55
Juni		40 ¹ / ₂ —40	39 ¹ / ₂ —39 ¹ / ₄	39—38	37—35 ¹ / ₂	—	55	55	55	55	50	55
September		41	40 ¹ / ₂ —40 ¹ / ₄	40—38 ¹ / ₂	38—35 ¹ / ₂	—	55	55	55	55	50	55
Oktober		—	—	—	—	—	55	55	50	—	45	55
Dezember		39	38 ¹ / ₄ —37 ¹ / ₂	36 ³ / ₄ —36	35—34	—	55	55	50	—	45	55

Zuckerengrospreise in Magdeburg pro 50 kg		Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg								
Brotzucker	Melisz	gemahl. Raffinade	gemahl. Melisz	Wüßelzucker	Raffinade erytraf.	Raffinade fein	Raffinade gemahl. erytraf.	Raffinade gemahl. fein	Melisz gemahl.	Raffinade in Stückn.
1879										
Januar	38 ³ / ₄ —38 ¹ / ₂	36 ¹ / ₄ —35 ¹ / ₂	35—33 ¹ / ₂	—	—	—	—	—	—	—
April	38 ¹ / ₄ —38	35 ³ / ₄ —35	34 ¹ / ₈ —33 ¹ / ₄	—	—	—	—	—	—	—
Juli	38 ³ / ₄	38 ¹ / ₂ —37 ¹ / ₄	36 ³ / ₄ —35 ¹ / ₂	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	39 ¹ / ₂ —39 ¹ / ₄	37—36 ¹ / ₂	36 ¹ / ₄ —35	—	—	—	—	—	—	—
November	43	42 ¹ / ₂ —42	40 ¹ / ₄ —39 ¹ / ₄	—	—	—	—	—	—	—
Dezember	43	42 ¹ / ₂ —41 ¹ / ₂	40—38 ¹ / ₂	—	—	—	—	—	—	—
1880										
Januar	43	41 ¹ / ₂ —40	40—38 ¹ / ₂	43—42	60	60	55	—	50	60
Februar	—	39 ¹ / ₂ —39 ¹ / ₄	37 ¹ / ₂ —36 ¹ / ₂	41—40	50	50	50	—	45	50
Mai	39	37 ¹ / ₂ —36 ¹ / ₂	36—35	40—39	50	50	50	—	45	50
Juni	—	38 ³ / ₄ —38 ¹ / ₄	38—36 ¹ / ₂	40 ¹ / ₂ —40	50	50	50	—	45	50
September	—	37 ¹ / ₂ —37	35 ¹ / ₂ —34	40	50	50	50	—	45	50
Dezember	40	37—36 ¹ / ₂	35 ¹ / ₂ —34 ¹ / ₄	40—39	50	50	50	—	45	50
1881										
Januar	—	38—37	36 ¹ / ₈	40	50	50	50	—	45	50
März	—	37 ³ / ₄ —37	37—36 ³ / ₄	39 ¹ / ₂	50	50	50	—	45	50
Juni	—	42 ¹ / ₂ —42	41 ¹ / ₂ —41	44	55	55	55	—	48	50
September	—	41 ¹ / ₂ —41 ¹ / ₄	38 ¹ / ₄ —38	—	55	55	50	—	45	50
Dezember	—	40 ¹ / ₂ —40	37 ³ / ₄ —36 ¹ / ₄	42 ¹ / ₂	55	55	50	—	45	50
1882										
Januar	41	39 ³ / ₄ —38 ¹ / ₂	37 ³ / ₄ —36 ¹ / ₄	42	55	55	50	—	45	50
April	—	42 ¹ / ₂ —41 ³ / ₄	40—39	43—42 ¹ / ₂	55	55	50	—	45	50
Juni	—	40 ³ / ₄ —40	39	41 ¹ / ₂	55	55	50	—	45	50
Oktober	—	40 ¹ / ₂ —39 ¹ / ₂	37	39 ¹ / ₂	55	55	50	—	45	50
Dezember	—	38—37	34	38—38 ¹ / ₂	48	48	48	—	44	50

	Zuckerengrospreise in Magdeburg pro 50 kg					Zuckerdetailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg					
	Brodcaffinade	Melisz	gemahl. Raffinade	gemahl. Melisz	Würfelzucker	Raffinade eytraf.	Raffinade fein	Raffinade gemahl. eytraf.	Raffinade gemahl. fein	Melisz gemabl.	Raffinade in Eünfteln
1883											
Januar	—	37 1/2—36 3/4	36 1/2—35	34	38	55	—	48	—	44	50
März	39	38—37 1/2	37 1/4—36 3/4	36 1/4—35 3/4	39—38 1/2	45	—	44	—	44	50
September	—	—	35 1/2	34 1/2	—	55	—	45	—	42	50
Oktober	36 1/2	36—35 3/4	34 1/4—34	33 1/4—33	36 1/2	55	—	45	—	40	50
Dezember	—	35 1/4—34 3/4	33 1/2—32 1/2	32	35 1/4	55	—	45	—	38	45
1884											
Januar	—	35—34 1/2	33 1/4—32 1/4	31 1/2	35	55	50	45	—	38	45
März	—	33—32 1/2	31 1/2—30 3/4	30	33	55	50	45	—	36	45
April	—	—	—	—	—	55	50	45	—	36	45
Mai	—	—	—	—	—	40	—	38	—	35	40
August	—	30 3/4—30	30 1/2—29	27 1/2—26 1/2	31	40	—	38	—	35	40
Oktober	—	28 1/2—28	27 1/2—26 3/4	26 1/4—26	23 1/2—28	40	—	38	—	35	40
Dezember	—	26	26 1/2—23	22 1/2—22 1/4	26 1/2	40	—	35	—	30	40
1885											
Januar	—	25 1/2	23 1/2—26 1/2	22—22 1/4	26	40	—	35	—	30	40
Mai	32—33	31 1/2	31—31 1/2	30 1/4—30 1/2	32—32 1/2	40	—	35	—	30	40
Juni	—	—	—	—	—	40	—	38	36	34	40
Oktober	30 1/2—30 3/4	30 1/4	28 1/4—29 1/2	27 1/4—27 1/2	30—30 1/2	40	—	38	36	34	40
November	—	—	—	—	—	40	—	36	34	32	40
Dezember	30—30 1/4	29 1/2—29 3/4	28 3/4—30 1/2	27 1/4—27 1/2	30 1/4	40	—	36	32	30	40
1886											
Januar	30 1/4—30 3/4	30	29 1/2—31	27 3/4—28 1/2	30 1/2—31	40	—	38	34	32	40
Februar	—	—	—	—	—	40	—	38	32	30	40
April	—	—	—	—	—	40	—	36	32	30	38
Juni	26 1/2—27	26	24 1/2—25 3/4	23 1/4—23 3/4	25 1/2—26 1/2	—	—	34	30	28	35
November	26—26 1/4	25 1/2	25 1/4—27 1/2	23 1/2	25 1/2—25 3/4	—	—	32	28	25	33

©chriften XXXVII. — Einfl. d. Kleinhandels.

5

Zahlen gesucht, wenigstens liegt bei gem. Raffinade kein Grund zu der Erhöhung in den Engrospreisen vor, man sah das letztere wohl auch bald ein und ging deshalb auf 55 Pf. zurück. Die Detailpreise blieben nun durch 1875 bis April 1876 unverändert; inzwischen war aber der Engrospreis für Raffinade um 4—4 $\frac{1}{2}$ Mk. zurückgegangen, und der Detailpreis wurde daher nun ebenfalls um 5 Pf. ermäßigt, stieg aber im November mit den anderen Preisen wieder um den gleichen Betrag, da auf dem Engrosmarkte eine Erhöhung um 8—10 Mk. eingetreten war. — Das Jahr 1877 zeigt einen bedeutenden Rückgang der Engrospreise unter mehrfachen Schwankungen; schon vom Januar bis April fand eine Ermäßigung derselben um 4—5 Mk. statt; im Kleinverkehre wurden nur die Preise für gem. Zucker im April um 5 Pf. herabgesetzt, jedoch im Mai schon wieder um den gleichen Betrag erhöht, weil im Engroszhandel ebenfalls ein Steigen um ca. 3 Mk. eintrat. Nachdem dann die Engrospreise bis November wieder bedeutend zurückgegangen waren, fielen dieselben Sorten im Detailhandel abermals um 5 Pf.; der Rückgang der anderen Sorten folgt erst im Laufe des nächsten Jahres 1878, als die Engrospreise noch weiter gewichen waren. — Bei Raffinade beträgt nun Ende 1878 die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis 16 Pf., bei gem. Raffinade 13—14 Pf., und bei gem. Melis 10—11 Pf.; das Verhältniß hat sich hiernach bei dem Rückgange sämmtlicher Zuckerpreise gegen das Jahr 1872/73 zu Ungunsten der Konsumenten verändert, d. h. die Detailpreise sind nicht so schnell gesunken wie die Engrospreise. — Das Jahr 1879 brachte in dem größeren ersten Theile keine wesentlichen Bewegungen; erst im November sehen wir ein stärkeres Steigen plötzgreifen, dem die Detailpreise sofort folgen. Der Januar 1880 blieb sowohl im Groß- wie im Kleinverkehre ohne besondere Veränderung; im Februar fielen die Engrospreise wieder, und die Detailpreise machten sogleich dieselbe Bewegung mit; den gleichen unmittelbaren Einfluß der ersten Preise auf die letzteren finden wir auch im Juni und September 1881, sowie im Dezember 1882. Von da ab beginnt wieder ein allmähliches Fallen der Engrospreise bis 1886, unter dessen Einwirkung die Detailpreise ebenfalls in wenig unterbrochenem Rückgange begriffen sind. — Der Aufschlag der Detaillisten hat sich nun nicht unwesentlich zu Gunsten der Konsumenten geändert; gem. Raffinade kostete Ende 1886 25 $\frac{1}{4}$ —27, im Detailhandel 28—32, die Differenz war mithin 3—5 Pf., gemahlener Melis hatte Preise von 23 $\frac{1}{2}$ bzw. 25 Pf., so daß der Unterschied hier sogar nur 1 $\frac{1}{2}$ Pf. betrug, und bei Würfelzucker haben wir eine Differenz von 7—8 Pf. In Prozenten ausgedrückt mag der Gewinn der Detailhändler sich allerdings nicht bedeutend verändert haben; aber es steht nach unserm Material doch fest, daß der Händler jetzt beim Verkauf eines Pfundes Zucker viel weniger verdient als früher, und daß der Konsument beim Einkauf jedes Pfundes die Dienste des Detaillisten nicht mehr so hoch zu bezahlen braucht wie früher. Dieser Umstand in Verbindung mit dem Antheil, welchen der Konsument an dem Rückgang der Zuckerpreise auf den großen Märkten hat, ist geeignet, eine Vermehrung des Konsums anzuregen, und darauf wird es vielleicht auch zum Theil zurückzuführen sein,

wenn der Verbrauch in Deutschland pro Kopf von durchschnittlich 6,7 kg im Jahre während der Periode 1872—1876 auf 8 kg in 1882—1885 gestiegen ist¹⁾.

Die Art, wie sich die Detailpreise neben den Engroßpreisen bewegen, wird noch übersichtlicher, wenn wir aus unseren Angaben die Jahresdurchschnitte ziehen; wir stellen daher eine solche Tabelle hier zusammen:

Engroßpreise.

	Brodmelz	gem. Raffinade	gem. Melz
1872 II. Sem.	49 = 100	50 ¹ / ₆ = 100	44 ¹ / ₂ = 100
1873	46 ¹ / ₂ = 95,9	47 ² / ₃ = 95	41 ¹ / ₆ = 92,5
1874	44 = 89,8	45 ¹ / ₂ = 90,7	39 ¹ / ₂ = 88,8
1875	—	—	—
1876	43 ¹ / ₂ = 88,8	41 ⁵ / ₆ = 83,4	38 ⁵ / ₆ = 87,3
1877	45 ¹ / ₄ = 92,3	43 ¹ / ₂ = 86,7	41 ¹ / ₄ = 92,8
1878	39 ¹ / ₂ = 80,6	38 = 75,7	36 = 80,9
1879	39 = 79,6	38 ¹ / ₆ = 76,1	36 ¹ / ₂ = 82
1880	39 ¹ / ₂ = 80,6	38 ¹ / ₆ = 76,1	36 ⁵ / ₁₂ = 82
1881	40 ¹ / ₂ = 82,6	39 = 77,7	38 = 85,4
1882	40 = 81,6	39 = 77,7	37 ¹ / ₅ = 83,6
1883	36 ¹ / ₂ = 74,5	35 = 69,7	34 = 76,4
1884	31 = 63,2	29 = 57,8	27 ² / ₅ = 61,6
1885	29 ¹ / ₄ = 59,6	28 ⁵ / ₈ = 57	26 ⁷ / ₈ = 60,3
1886	27 ¹ / ₄ = 55,6	27 ¹ / ₆ = 54,1	25 = 56,2

Detailpreise.

	Raffinade extraf.	Raffinade gem. extraf.	Melz gem.
1872 II. Sem.	63 = 100	60 = 100	50 = 100
1873	60 = 95,2	60 = 100	50 = 100
1874	60 = 95,2	58 ⁴ / ₅ = 98	—
1875	60 = 95,2	55 ⁵ / ₆ = 93	—
1876	57 ³ / ₇ = 91,8	57 ³ / ₇ = 95,2	46 ³ / ₇ = 92,9
1877	60 = 95,2	57 ³ / ₇ = 96	52 ⁶ / ₇ = 105,7
1878	56 ³ / ₇ = 89,5	53 ⁴ / ₇ = 89,3	48 ⁴ / ₇ = 97,1
1879	53 ¹ / ₃ = 84,6	51 ² / ₃ = 86,1	44 ¹ / ₆ = 88,3
1880	51 ² / ₃ = 82,0	50 ⁵ / ₆ = 84,7	45 ⁵ / ₆ = 91,6
1881	53 = 84,1	51 = 85	45 ³ / ₅ = 91,2
1882	55 = 87,3	49 ³ / ₅ = 82,7	44 ⁴ / ₅ = 89,6
1883	55 = 87,3	46 ¹ / ₅ = 77	41 ³ / ₅ = 83,2
1884	46 ³ / ₇ = 73,7	40 ⁴ / ₇ = 67,6	34 ⁵ / ₆ = 69,6
1885	40 = 63,5	36 ¹ / ₃ = 60,5	31 ² / ₃ = 63,3
1886	—	35 ³ / ₅ = 59,3	29 = 58,0

Um eine noch deutlichere Anschauung aller dieser Vorgänge zu gewähren, fügen wir auch hier wieder ein Diagramm bei, aus welchem her-

¹⁾ Statist. Jahrbuch f. d. deutsche Reich 1886.

vorgeht, einmal, daß der Detailpreis beim Zucker sich dem Engrospreise viel enger anpaßt als bei zahlreichen anderen Waaren, und dann, daß die Preise sich mehr und mehr nähern, je tiefer sie sinken. Der Detailpreis geht 1876 bis 1886 von 45 auf 25, der Engrospreis von 36 auf $23\frac{1}{2}$ und die Differenz zwischen beiden verengert sich von 9 auf $1\frac{1}{2}$. (Siehe Beilage.)

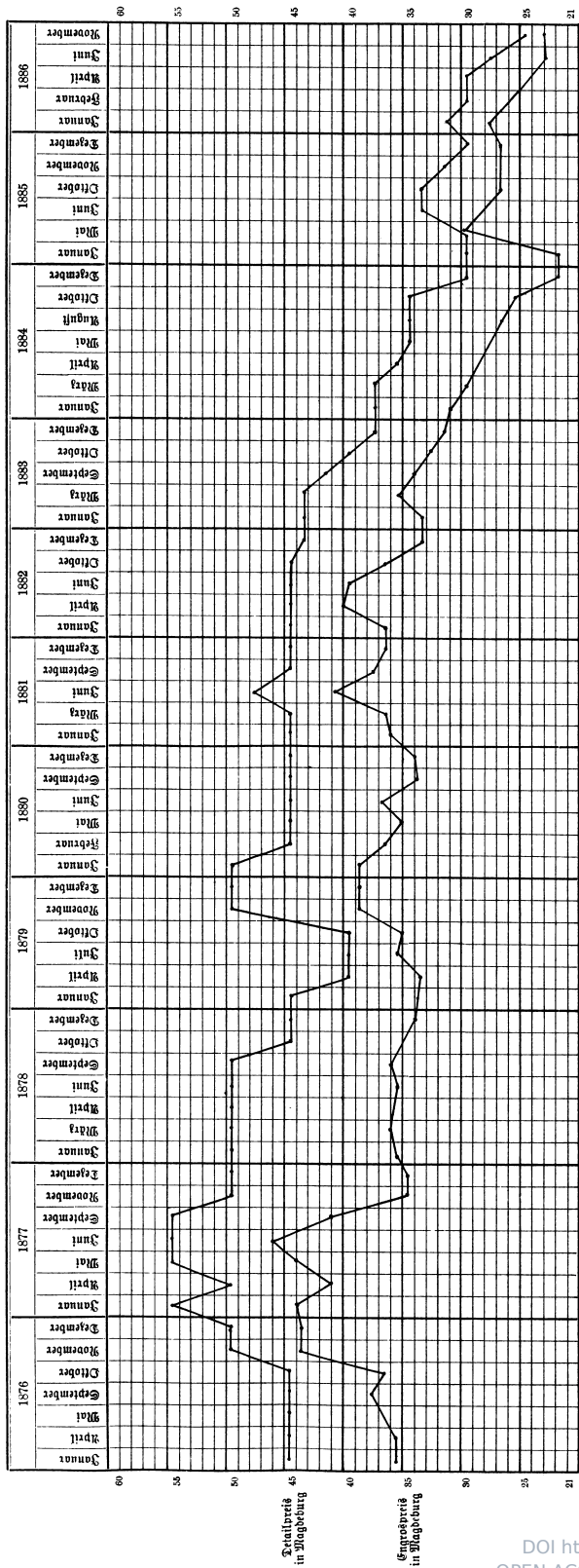
Reis. Große Preisschwankungen kommen bei dieser Waare im Engroszhandel selten vor, und so sehen wir auch in unserer Tabelle (man vergl. Seite 70—72), daß nennenswerthe Veränderungen selbst bei der beweglichsten Sorte, Arracan, nur sehr langsam erfolgen. Der Preis in Hamburg stieg vom Januar 1876 ab zwei Jahre hindurch allmählich 1 bis $2\frac{1}{2}$ Mk., blieb dann wieder zwei Jahre ungefähr auf demselben Stand und begann von da allmählich auf den niedrigen Punkt, welchen er jetzt einnimmt, herabzugehen, wobei nur einige Unterbrechungen stattfinden. Der Engrospreis in Magdeburg erleidet zwar nicht genau dieselben Veränderungen, geht aber im ganzen doch den gleichen Weg. Im Jahre 1879 trat auch für diesen Artikel eine Zollserhöhung um 50 Pf. pro 50 kg ein, und es ist möglich, daß einzelne Preiserhöhungen um diese Zeit zum Theil mit darauf zurückzuführen sind.

Ziehen wir für jedes Jahr den Durchschnitt der vier Quartalspreise von billigstem Arracan-Reis, so zeigt sich uns folgende Bewegung:

	Hamburg	Magdeburg
1876	$11\frac{1}{16}$	$15\frac{1}{8}$
1877	$12\frac{7}{12}$	$16\frac{3}{8}$
1878	$12\frac{7}{8}$	17
1879	$12\frac{3}{4}$	$16\frac{7}{8}$
1880	$12\frac{1}{4}$	$16\frac{9}{16}$
1881	$11\frac{3}{16}$	$15\frac{3}{4}$
1882	$9\frac{1}{16}$	$13\frac{3}{8}$
1883	$9\frac{1}{12}$	$13\frac{1}{4}$
1884	—	$13\frac{1}{2}$
1885	9	13
1886	$9\frac{1}{6}$	13
1887	$9\frac{1}{16}$	$13\frac{5}{8}$

Die Veränderungen der Preise gehen häufig von der Lage der Verhältnisse in den Produktionsländern, zum großen Theil aber auch von den Ernteausichten oder dem Ernteausfall in Europa aus, und so hat auch das Sinken der Getreidepreise während der letzten Jahre seinen Einfluß auf die Preise des Reises ausgeübt. Bei dieser Konkurrenz der Waare mit den wichtigsten Nahrungsmitteln, Getreide und Kartoffeln, wäre es sehr wünschenswerth, wenn auch die Detailpreise dem Gang der Engrospreise folgten, damit unsere ärmere Bevölkerung dieses Nahrungsmittel möglichst billig erhielte. Sehen wir uns nun unsere Tabelle an, so zeigt sich uns eine eigenthümliche Erscheinung; während die Engrospreise im ganzen bedeutend

Preise in v. Zucker, gemahl. Mehlis.



Zu Seite 66.

Schr. d. V. f. S. P. 37.

zurückgehen, findet bei den Detailpreisen nur einmal eine Ermäßigung für Arracan von 22 auf 20 Pf. statt; von 1875 ab sind diese Preise trotz der wesentlichen Veränderungen auf den Märkten ohne jede Bewegung, aber im Jahre 1880 tritt eine neue, geringe Sorte zu 18 Pf. hinzu, welcher Preis 1885 auf 15 Pf. zurückging. Wir haben etwas Bestimmtes über den Grund dieser Unbeweglichkeit nicht in Erfahrung bringen können, vermuthen aber, daß der Detailhandel sich auch hier nicht genau an bestimmte Sorten hält, sondern größeren Werth darauf legt, die Preise so viel als möglich unverändert zu lassen und für diese feststehenden Preise solche Sorten zu geben, deren Einkaufspreise jenen Detailpreisen entsprechen. Die Konsumenten des Reises zu 20, 25 und 30 Pf. würden hiernach durch den Rückgang der Preise auf den Märkten zwar nichts erspart, wohl aber für die gleichen Preise nach und nach immer bessere Qualitäten bekommen haben; und mit unserer Vermuthung stimmt es auch überein, daß in den letzten Jahren ein neuer Preis von 18 bezw. 15 Pf. auftritt; denn da für den bis 1880 niedrigsten Preis von 20 Pf. zuletzt nicht mehr die geringste Qualität gegeben zu werden brauchte, so konnte für letztere ein neuer Preis eingerichtet werden; auf diese Weise hat sich die Ausgabe der ärmeren Konsumenten von Reis also doch durch den Preisrückgang im Engroshandel vermindert. — Freilich kann das Vorgehen der einzelnen Detailisten hier sehr verschieden sein; denn um wieviel die Qualität einer solchen zu feststehenden Detailpreisen verkauften Waare bei rückgängigen Marktpreisen besser wird, das hängt doch sehr von dem Gefühl jedes Detailhändlers für Recht und Gerechtigkeit ab.

(Hierzu Tabelle S. 70—72.)

Koffinen. Die gangbarste Sorte sind in Magdeburg die Elemé-Koffinen. Deren Preis war im hiesigen Engroshandel während der ersten 9 Monate des Jahres 1872 39 Mk. pr. 50 kg; für die neue Ernte mußten aber wegen kleiner Vorräthe und starken Weihnachtsbedarfs höhere Preise bezahlt werden, und diese stellten sich beim Eintreffen der Waare auf 46¹/₂ bis 47 Mk., zu Ende des Jahres auf 45 Mk. — Der Detailpreis betrug bis September 55 Pf. pro ¹/₂ kg und die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis also 16 Pf. = ca. 40 Prozent des ersteren; dann stieg auch der Detailpreis von 55 auf 60 Pf., mithin nicht in gleichem Maße wie der Engrospreis, so daß die Differenz zwischen beiden nur noch 13 Pf. = ca. 28 Prozent war. — Im Jahre 1873 kostete die Waare im Großverkehre hier unverändert 42—44¹/₄ Mk. (nach Qualität), also etwas weniger als zu Ende 1872; die Detailisten nahmen jedoch darauf keine Rücksicht, sondern hielten ihren Preis fest auf 60 Pf., so daß der Aufschlag etwa 40 Prozent ausmachte. — Das folgende Jahr 1874 brachte infolge schlechter Ernten in den Produktionsländern wieder ein Steigen; Elemé kosteten im magdeburger Großhandel Anfang des Jahres 41¹/₄—42³/₄, im Juni 43¹/₂—45, im December 45—46¹/₂ Mk.; auch hier blieb jedoch der Detailpreis auf 60 Pf. stehen, so daß die Konsumenten, wie sie vorher vom Sinken der Preise keinen Nutzen hatten, jetzt auch durch das Steigen keinen Schaden erlitten.

Preis.

	Engroßpreise in Hamburg pro 50 kg				Engroßpreise in Magdeburg pro 50 kg verkauft				Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg verkauft				
	Saba	Saba Tafel	Arracan	Rangoon	Saba	Saba Tafel	Arracan	Rangoon	unbestimmte Sorte	Saba Tafel	geringflor Arracan	Pf.	Pf.
1872													
Januar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Dezember	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1873													
Januar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Dezember	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1874													
Januar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Mai	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1875													
Januar	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1876													
Januar	21	24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1877													
Januar	21	24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1877													
Januar	19	28 1/2	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
April	19	28	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Juni	19	24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Oktober	19	24	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

Preis.

	Engroßpreise in Hamburg pro 50 kg				Engroßpreise in Magdeburg pro 50 kg vergollt				Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergollt			
	Saba	Saba Tafel	Arracan	Kangoon	Saba	Saba Tafel	Arracan	Kangoon	unbestimmte Sorte	Saba Tafel	geringerer Arracan	Arracan III
1878												
Januar	19-24	24-28	12 ¹ / ₂ -15	13-17	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
April	19-24	24-28	13-15	13 ¹ / ₄ -17	29	30	17 ¹ / ₂ -18	16-21	25	30	20	—
Juli	19-24	24-28	13-15	13 ¹ / ₄ -17	29	30	17 ¹ / ₂ -18	16-21	25	30	20	—
Oktober	19-24	24-28	13-14	12 ¹ / ₅ -16 ¹ / ₂	29	30	16-17 ¹ / ₂	16-21	25	30	20	—
1879												
Januar	20-24	24-28	12-15	12-17	29	30	16-17 ¹ / ₄	15-21	25	30	20	—
April	20-24	24-30	13 ¹ / ₂ -15	12-17	29	30	16-17 ¹ / ₂	15-21	25	30	20	—
Juli	20-24	26-30	—	12 ¹ / ₄ -17	29	30	17 ¹ / ₂ -18	15-21	25	30	20	—
Oktober	22-24	26-30	—	12 ¹ / ₂ -17 ¹ / ₄	29	30	18	15 ¹ / ₂ -21	25	30	20	—
1880												
Januar	21-24	26-30	—	13-17 ¹ / ₄	29	30	17-18	16-21	25	30	20	18
April	21-24	26-30	—	12 ¹ / ₂ -17 ¹ / ₄	29	30	16 ¹ / ₂ -17 ¹ / ₂	16-21	25	30	20	18
Juli	21-24	26-30	12 ¹ / ₂ -15	12 ¹ / ₄ -17	29	30	16 ¹ / ₄ -17 ¹ / ₂	16-21	25	30	20	18
Oktober	21-24	26-30	12-15	12 ¹ / ₄ -17	29	30	16 ¹ / ₂ -17 ¹ / ₂	16-21	25	30	20	18
1881												
Januar	21-24	26-30	12-15	12 ¹ / ₄ -17	29	30	16 ¹ / ₂ -17	15-21	25	30	20	18
April	19-24	26-30	11 ¹ / ₄ -15	12-16	29	30	15 ¹ / ₂ -16 ¹ / ₂	16-21	25	30	20	18
Juli	19-24	26-30	10 ³ / ₄ -15	11-16	28	30	15 ¹ / ₂ -16 ¹ / ₂	15 ¹ / ₂ -21	25	30	20	18
Oktober	19-24	26-30	10 ³ / ₄ -15	11-16	27 ¹ / ₂	30	15 ¹ / ₂ -16 ¹ / ₄	15 ¹ / ₂ -20 ¹ / ₂	25	30	20	18
1882												
Januar	18-21	26-30	9 ¹ / ₂ -14 ¹ / ₂	9 ¹ / ₂ -15 ¹ / ₂	27 ¹ / ₂	30	15-15 ³ / ₄	15-20	25	30	20	18
April	18-21	26-30	9 ¹ / ₄ -14 ¹ / ₂	9 ¹ / ₄ -15 ¹ / ₂	27	29	14-15 ¹ / ₄	14 ¹ / ₂ -20	25	30	20	18
Juli	18-21	26-29	8 ³ / ₄ -14	10-15	27	29	12-15 ¹ / ₄	14-20	25	30	20	18
Oktober	18-21	26-29	8 ³ / ₄ -14	9 ¹ / ₂ -15	26	28	12 ¹ / ₂ -15	14-20	25	30	20	18

Preis.

	Engroßpreise in Hamburg pro 50 kg				Engroßpreise in Magdeburg pro 50 kg vergößt				Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg vergößt				
	Saba	Saba Kafel	Arracan	Kangoon	Saba	Saba Kafel	Arracan	Kangoon	unbestimmte Sorte	Saba Kafel	Arracan II	Arracan III	Pf.
	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
1883													
Januar	18-21	26-29	8 ¹ / ₂ -13	8 ³ / ₄ -15	26	28-30	12 ¹ / ₂ -15	14-20	25	30	20	18	20
April	18-21	26-29	9 ¹ / ₄ -13	9 ³ / ₄ -15	27	28-30	13-15	14-20	25	30	20	18	20
Juli	18-21	26-29	—	11-15	27	28-30	14-16	15-20	25	30	20	18	20
October	18-21	26-30	9 ¹ / ₂ -10	9 ³ / ₄ -15	27	27-29	13 ¹ / ₂ -15	14-19	25	30	20	18	20
1884													
Januar	18-21	26-30	10-10 ¹ / ₄	10 ³ / ₄ -15	27	27-29	14-15	13 ¹ / ₂ -20	25	30	20	18	20
April	18-21	26-30	—	9 ³ / ₄ -15	26	27-29	13 ¹ / ₂ -15	13-19	25	30	20	18	20
Juli	18-21	26-32	—	10-15	26	27-29	13 ¹ / ₂ -15	13-19	25	30	20	18	20
October	18-21	26-32	—	10-15	25	26-29	13-14 ¹ / ₂	13-18 ¹ / ₂	25	30	20	18	20
1885													
Januar	18-21 ¹ / ₂	26-32	8 ¹ / ₂ -10 ¹ / ₂	9 ¹ / ₄ -14	25	26-29	13-14 ¹ / ₂	13-18 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
April	19-21 ¹ / ₂	26-32	—	9 ¹ / ₂ -15	25	26-29	13-14 ¹ / ₂	13-18 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
Juli	17-21 ¹ / ₂	26-30	9 ¹ / ₄ -10 ³ / ₄	9 ¹ / ₂ -15	25	26-29	13-14 ¹ / ₂	12 ¹ / ₂ -18	25	30	20	15	20
October	17-21 ¹ / ₂	26-30	9 ¹ / ₄ -10 ³ / ₄	9 ¹ / ₂ -15	25	26-29	13-14 ¹ / ₂	12 ³ / ₄ -18	25	30	20	15	20
1886													
Januar	14-21 ¹ / ₂	26-30	—	9-13	25	25-29	13-14	12 ¹ / ₂ -17 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
April	17-19	25-30	9 ¹ / ₄ -10 ¹ / ₂	8 ³ / ₄ -13	24	25-29	13-14	12 ¹ / ₄ -17 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
Juli	17-19	25-29	9-11	8 ¹ / ₄ -14	23	24-28	13-14	12 ¹ / ₄ -17	25	30	20	15	20
October	17-19	25-29 ¹ / ₂	9 ¹ / ₄ -11	8 ¹ / ₄ -13	23	24-26	13-14	11 ³ / ₄ -16 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
1887													
Januar	13-16	22-28	8 ¹ / ₂ -11	7 ⁴ / ₅ -14	23	24-26	13-14	11 ³ / ₄ -16 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
April	14-23	22-28	9 ¹ / ₄ -11	8 ¹ / ₄ -13	21-22 ¹ / ₂	24-26	13 ¹ / ₂ -14 ¹ / ₂	11 ¹ / ₂ -16 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
Juli	14-23	22-28	9 ¹ / ₄ -11	9-12 ¹ / ₂	21	24-26	14	11 ¹ / ₂ -16 ¹ / ₂	25	30	20	15	20
October	14-23	22-28	9 ¹ / ₄ -11	8 ³ / ₄ -12 ¹ / ₂	21	24-26	14	11 ¹ / ₂ -16 ³ / ₄	25	30	20	15	20

1876 ging der Preis in Hamburg während des ersten Halbjahres zurück, stieg darauf für kurze Zeit wieder und sank dann abermals nicht unbedeutend, weil die Ernte gut war und die Produzenten wegen der politischen Verhältnisse im Orient ihre Waaren so schnell als möglich zu verkaufen suchten. Die Engrospreise in Magdeburg zeigen eine ähnliche Bewegung; Elemente standen im Januar 1876 43^{1/2}, im Dezember 40^{1/2} Mk., was den hamburger Preisen unter Zurechnung der Fracht und 12 Mk. für Zoll ungefähr entspricht. Dagegen haben diese Veränderungen keinen Einfluß auf den Detailpreis, welcher immer noch auf 60 Pf. stehen bleibt, so daß nun der Aufschlag im Januar ca. 16 Pf., im Dezember ca. 19 Pf. = 36 bzw. 46 Prozent beträgt.

Einen ganz bedeutenden Preisfall bringt das Jahr 1877 unter der Fortwirkung derselben Ursachen, welche schon im Vorjahre ihren Einfluß geltend gemacht hatten. In Hamburg beträgt der Preisunterschied von Januar bis Dezember etwa 10 Mk., in Magdeburg 5—12 Mk. Unter diesen Umständen konnte sich auch der Detailpreis nicht auf der mehrere Jahre behaupteten Höhe halten; es erfolgte eine Reduktion von 60 auf 50 Pf., aber der Aufschlag gegen die Engrospreise blieb immer noch ein ziemlich ansehnlicher.

Das folgende Jahr 1878 war verhältnißmäßig ruhig; in Hamburg stieg der Preis bis Juli um 2^{1/2} Mk. und ging dann etwas zurück; in Magdeburg ist der Engrospreis im Januar 32 Mk., im Dezember 30^{1/2} Mk., und die Detailisten hatten daher keine Veranlassung, eine Preisveränderung eintreten zu lassen.

Die Bewegung des Jahres 1879 war im ganzen eine stark steigende, wenn auch mehrere Schwankungen vorkamen. In Hamburg sehen wir den Preis von 16—17 auf 28—28^{1/2} Mk. steigen, und ebenso ging in Magdeburg der Engrospreis von 30^{1/2} auf 40 Mk. — Wohl unter dem Eindrucke, daß Ende 1878 die Differenz zwischen dem magdeburger Engrospreis von 30^{1/2} Mk. und dem Detailpreis von 50 Pf. doch eine zu große sei, wurde im Januar 1879 der letztere auf 45 Pf. ermäßigt, jedoch sehen wir ihn schon im Juli, als der Preis in Hamburg um 6 Mk., der in Magdeburg ebenfalls um 6 Mk. gestiegen war, wieder auf 50 Pf. stehen, wo er bis Ende des Jahres blieb.

Das Jahr 1880 zeigt mancherlei Veränderungen; im I. Semester ging der Preis sowohl in Hamburg, wie auch in Magdeburg allmählich um ca. 8 Mk. zurück; ungünstige Ernteberichte verursachten aber vom August ab eine wesentliche Steigerung, so daß der Preis in Hamburg Ende des Jahres ungefähr wieder auf dem Stande vom Januar angekommen war. Der Engrospreis in Magdeburg zeigt eine ähnliche Bewegung; jedoch bleibt der Preis im Dezember hinter demjenigen vom Januar um 3^{1/2} Mk. zurück. — Unter dem Einflusse der noch in den letzten Monaten des Jahres 1879 stattgehabten Preiserhöhung im Großhandel wurde der Detailpreis im Januar 1880 von 50 auf 55 Pf. erhöht, sank aber im ersten Halbjahre mit den Engrospreisen auf 50 Pf. und stieg ebenfalls im Gefolge der letzteren während des zweiten Semesters wieder auf 55 Pf., so daß sowohl im Juli

K o f f e e n.

	Engrospreise in Hamburg pro 50 kg		Engrospreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg	
	Elemé	Sultana	Elemé	Elemé	Elemé II
1875	Mt.	Mt.	Mt.	Pf.	Pf.
November	28—31	37—40	—	60	—
1876					
Januar	29 ¹ / ₂ —30	45—46	43 ¹ / ₂	60	—
April	26—28	45—46	—	60	—
Juli	29—30	43—44	44	60	—
Oktober	26—27	28—32	41	60	—
Dezember	24 ¹ / ₂ —26 ¹ / ₂	27—31	40 ¹ / ₂	60	—
1877					
Januar	24—25	27—31	40	60	—
April	19—21	25—30	—	50	—
Juli	19—21	24—26	35	50	—
Oktober	17 ¹ / ₂ —19 ¹ / ₂	22 ¹ / ₂ —28	33	50	—
Dezember	14 ¹ / ₂ —16	21 ¹ / ₂ —27	25—35	50	—
1878					
Januar	14—15	21 ¹ / ₂ —25	32	50	—
April	14 ¹ / ₂ —15 ¹ / ₂	21 ¹ / ₂ —28	—	50	—
Juli	16 ¹ / ₂ —17 ¹ / ₂	21 ¹ / ₂ —28	30	50	—
Oktober	15—15 ¹ / ₂	17—27	29	50	—
Dezember	17—17 ¹ / ₂	15—25	30 ¹ / ₂	50	—
1879					
Januar	16—17	15—25	30 ¹ / ₂	45	—
April	18—19	19—25	—	45	—
Juli	22 ¹ / ₂ —23	21—26	35 ¹ / ₂	50	—
Oktober	22 ¹ / ₂ —23 ¹ / ₂	21—25	35—37	50	—
Dezember	25 ¹ / ₂ —26	24—29	40	50	—
1880					
Januar	28—28 ¹ / ₂	25—29	43 ¹ / ₂	55	—
April	23 ¹ / ₂ —24 ¹ / ₂	26—29	—	55	—
Juli	20—21	27—28	35	50	—
Oktober	27—30	34—35	38	55	—
Dezember	26—27	32—35	40	55	—
1881					
Januar	26—27	32—35	41	55	—
April	23 ¹ / ₂ —26	35—36		60	—
Juli	28—29	42—46		60	—
Oktober	26—29	35—40		60	—
Dezember	25—28	38—40		60	—

K o f f i n e n.

	Engroßpreise in Hamburg pro 50 kg		Engroßpreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg	
	Glemé	Sultana	Glemé	Glemé	Glemé II
1882	Mt.	Mt.	Mt.	℔.	℔.
Januar	25—28	36—40	41	60	—
April	22—24	36—40	—	60	—
Juli	26 ¹ / ₂ —29	37—40	—	60	—
Oktober	27 ¹ / ₂ —29	34—37	—	60	—
Dezember	22—25	31—35	37	60	—
1883					
Januar	22—25	23—35	37	60	—
April	21 ¹ / ₂ —25	26—33	—	60	—
Juli	19—23	22—32	—	60	—
Oktober	15—18	23—28	—	50	—
Dezember	17—19	22—30	23—24	50	—
1884					
Januar	15 ¹ / ₂ —19	24—30	24	50	—
April	12—14 ¹ / ₂	18—30	—	50	—
Juli	12—15	22—30	—	50	—
Oktober	13—14	18—30	—	50	—
Dezember	23 ¹ / ₂ —25	21—30	31	50	—
1885					
Januar	25 ¹ / ₂ —27	19—25	31	40	—
April	24—27	18—25	—	40	—
Juli	24—24 ¹ / ₂	16 ¹ / ₂ —21	—	40	—
Oktober	24—25	19—23	—	40	—
Dezember	26—28	26—29	34—35	40	—
1886					
Januar	27 ¹ / ₂ —28 ¹ / ₂	27—29	34	40	—
April	24—27 ¹ / ₂	26—28	—	40	—
Juli	21—25	25—29	—	40	—
Oktober	16—18	19—23	—	40	—
Dezember	15 ¹ / ₂ —17	17 ¹ / ₂ —21	22 ¹ / ₂	40	—
1887					
Januar	15—17	17—20	—	40	30
April	11 ¹ / ₂ —16	18—21	—	40	25
Juli	12—18	21—23	—	40	25
Oktober	13 ¹ / ₂ —18	23 ¹ / ₂ —27	—	40	25
Dezember	13 ¹ / ₂ —18	22—27	—	40	25

wie im Dezember die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise 15 Pf. oder 43 bezw. 37 Prozent betrug.

Die ersten Monate des Jahres 1881 brachten einen Rückgang in Hamburg von einigen Mark, und es ist daher kein Grund zu finden, weshalb der Detailpreis im ersten Quartale von 55 auf 60 Pf. erhöht wurde; eine solche Berechtigung wäre vielmehr erst im zweiten Quartale vorhanden gewesen, als die Engrospreise um 3—4 Mk. stiegen. Der Detailpreis blieb nun während des ganzen Jahres auf 60 Pf. stehen und änderte sich auch 1882 nicht, obwohl die Engrospreise vom Juli 1881 bis Dezember 1882 nicht unerheblich sanken. Die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise wuchs daher zu Anfang 1882 auf 19, zu Ende des Jahres auf 23 Pf. pr. Pfd., d. h. auf 46 bezw. 62 Prozent. —

Während des Jahres 1883 trat in Hamburg ein bedeutender Rückgang der Preise ein, welcher vom Januar bis Oktober 7 Mk. betrug; bei den magdeburger Engrospreisen fand ein ähnliches Weichen statt; jedoch kam hier noch dazu, daß der Zoll am 1. Juli von 12 auf 4 Mk. herabgesetzt wurde, was eine entsprechende Ermäßigung der Preise zur Folge hatte; denn Glemé, welche im Januar mit 37 Mk. bezahlt worden waren, kosteten im Dezember nur noch 23 bis 24 Mk. — Unter diesen Umständen konnte sich auch der Detailpreis nicht halten und wurde daher von 60 auf 50 Pf. herabgesetzt; immerhin war der Aufschlag im Dezember noch 26 Pf. pro Pfd., also über 100 Prozent.

Infolge der sehr guten 1883er Ernte ging der Preis im ersten Quartal 1884 weiter zurück, blieb dann bis zum Herbst ungefähr auf demselben Stand und stieg in den letzten Monaten wegen schlechter Ernte ganz bedeutend. In Hamburg betrug diese Erhöhung über 10 Mk., und die Differenz zwischen den Preisen des Januar und Dezember war hier 6—8 Mk., in Magdeburg 7 Mk. Diese großen Veränderungen berührten seltfamer Weise den Detailpreis nicht, ja es fand sogar, obgleich die Engrospreise im nächsten Jahre 1885 noch weiter stiegen, eine Herabsetzung auf 40 Pf. statt. Diese Ermäßigung ist also wohl nur der Einsicht zuzuschreiben, daß der Aufschlag bei dem durchschnittlichen Preise der letzten Jahre zu hoch gewesen sei; Ende 1885 betrug derselbe nur noch 6 Pf., was etwa 18 Prozent ausmacht, und die Konsumenten genossen nun doch, wenn auch spät, die Vortheile der Zollermäßigung und des Preisrückganges von 1883.

Von 1886 ab geht nun der Engrospreis bis Ende 1887 um 10 bis 14 Mk. zurück; der Detailpreis erleidet jedoch unter dieser bedeutenden Reduktion keine Veränderung, nur tritt im Jahre 1887, als die Engrospreise einen so tiefen Stand erreicht hatten, wie wohl nie zuvor, eine geringere Sorte Glemé-Rosinen hinzu, welche zu 30 und später zu 25 Pf. verkauft wurde.

Die Engrospreise der Rosinen zeigen nach unserer Tabelle ganz erhebliche Schwankungen, und die Detailpreise folgen zum Theil befriedigend nach; nur sind die Bewegungen der letzteren beim Rückgange zögernd, so daß meistens erst längere Zeit niedrige Engrospreise vorhanden gewesen

sein müssen, bevor eine Aenderung eintritt, und daraus folgt dann, daß der Aufschlag, wie wir gesehen haben, allmählich ein ziemlich hoher wird. Dieser Aufschlag schwankt nach unserer Darstellung in der Regel zwischen 15 und 20 Pf. pro Pfd., geht aber zum Theil auch darüber hinaus; das ist namentlich dann, wenn die Preise niedrig stehen, ein sehr hoher Prozentsatz, welcher uns die Dienste des Detailhandels bei dieser Waare als sehr theuer bezahlt erscheinen läßt. Aber wir müssen berücksichtigen, daß Rosinen leicht verderben können, und daß der Detailist für das Risiko, dadurch einen Verlust zu erleiden, eine Vergütung beanspruchen muß. Der Konsument würde auch auf keine andere Weise die Waare billiger erhalten; denn wollte bei einer direkten Verbindung zwischen Grossisten und Konsumenten ersterer die am Produktionsorte hergestellten Kisten auspacken und die Waare in kleinen Quantitäten abgeben, so würde er nicht die Engrospreise, sondern wegen der unvermeidlichen Verluste und der vermehrten Arbeit wesentlich höhere Preise berechnen müssen, welche unter Zuziehung der Transportkosten sicher nicht hinter den jetzt gebräuchlichen Detailpreisen zurückbleiben würden; und dann könnten wir Rosinen vom Grossisten doch nicht in so kleinen Quantitäten beziehen, wie wir sie jetzt vom Detailisten nach unserm Bedarfe zu kaufen pflegen. Daran aber, daß der Konsument ein großes Quantum, also eine ganze Kiste, vom Großhändler kaufen könnte, ist, wenigstens so weit gewöhnliche Privatwirthschaften in Betracht kommen, nicht zu denken. Wir können es also auch nicht tadeln, daß der Detailist hier einen verhältnißmäßig hohen Aufschlag macht, müssen es aber als ungerechtfertigt bezeichnen, daß er den an sich schon hohen Aufschlag bei Preisrückgängen noch anwachsen läßt, anstatt bei dem einmal bestimmten Gewinnssatz zu bleiben und den Konsumenten die Vortheile eines Preisrückganges voll zukommen zu lassen. Freilich ist hier wieder zu berücksichtigen, daß Rosinen nicht zu allen Zeiten gleichmäßig gekauft werden; der Detailist kann daher bei schwachem Geschäfte längere Zeit Vorrath haben und wird sich dann beim Fallen der Engrospreise weniger nach diesen, als nach seinem Einkaufspreise richten, solange und soweit er nicht durch die Konkurrenz zu einer Herabsetzung der Verkaufspreise genöthigt wird. —

R o r i n t h e n. Der Engrospreis zeigt nach unserer Tabelle (S. 78—79) wie derjenige der Rosinen ebenfalls manche Schwankungen und ruft daher auch mehrfache Aenderungen der Detailpreise hervor. Schon im Jahre 1872 sehen wir, daß, nachdem der Engrospreis in Folge ungünstiger Ernteberichte um etwa 3 Mk. erhöht war, sofort eine Steigerung des Detailpreises von 50 auf 55 Pf. erfolgte. Im nächsten Jahre 1873 gingen beide Preise wieder auf ihren früheren Stand zurück. Der Aufschlag war vor der Erhöhung ungefähr 14 Pf. pr. Pfd. = 39 Prozent, stieg dann auf ca. 16 Pf. = 43 Prozent und sank wieder auf 15 Pf. = 42 Prozent herab. — Der Engrospreis fiel nun in den letzten Monaten des Jahres 1873 wegen guter Ernte noch etwas und blieb dann längere Zeit ungefähr auf diesem Stande, so daß auch die Detailisten keine Veranlassung hatten, ihre Preise zu ändern. Erst als im Jahre 1876 der Engrospreis zunächst langsam, dann, als die Vorräthe klein wurden, schnell stieg, erfolgte auch eine entsprechende Erhöhung der Detailpreise. Der Großhandelspreis war

Korinthen.

	Engroßpreise in Hamburg pro 50 kg	Engroßpreise in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreise in Magdeburg pro 1/2 kg	
	Zante	Ia	IIa		IIIa
1872	Mt.	Mt.	Mt.	Pf.	Pf.
Januar	—	36	33 ³ / ₄ —34 ¹ / ₂	—	—
April	—	35 ¹ / ₄	33—33 ³ / ₄	—	—
Juli	—	36 ³ / ₄ —37 ¹ / ₂	34 ¹ / ₂ —35 ¹ / ₄	50	—
Oktober	—	39—39 ³ / ₄	37 ¹ / ₂ —38 ¹ / ₄	50	—
Dezember	—	39—39 ³ / ₄	37 ¹ / ₂ —38 ¹ / ₄	55	—
1873					
Januar	—	39	37 ¹ / ₂	55	—
April	—	37	35 ¹ / ₄	55	—
Juli	—	36	34 ¹ / ₂	55	—
Oktober	—	36	34 ¹ / ₂	50	—
Dezember	—	34 ¹ / ₂	33	50	—
1874					
Januar	—			50	—
April	—			50	—
Juli	—	34 ¹ / ₂ —36	31 ¹ / ₂ —33 ³ / ₄	50	—
Oktober	—			50	—
Dezember	—			50	—
1875					
Januar	—	—	—	50	—
April	—	—	—	50	—
Juli	—	—	—	50	—
Oktober	21 ¹ / ₂ —22 ¹ / ₂	—	—	50	—
Dezember	21 ¹ / ₂ —22 ¹ / ₂	—	—	50	—
1876					
Januar	22 ¹ / ₂ —23		—	50	—
April	25 ¹ / ₂ —26		—	50	—
Juli	30 ¹ / ₂ —31 ¹ / ₂	39	—	60	—
Oktober	22—24		—	55	—
Dezember	24 ¹ / ₂ —25 ¹ / ₂		—	50	—
1877					
Januar	25 ¹ / ₂ —26		—	50	—
April	23 ¹ / ₂ —25		—	50	—
Juli	22—25	39	—	50	—
Oktober	25—27		—	50	—
Dezember	24 ¹ / ₂ —26 ¹ / ₂		—	50	—
1878					
Januar	24 ¹ / ₂ —26 ¹ / ₂		—	50	—
April	22—24		—	50	—
Juli	20—22	30	—	50	—
Oktober	14—16 ¹ / ₂		—	50	—
Dezember	15—15 ¹ / ₂		—	45	—
1879					
Januar	14 ³ / ₄ —15		—	45	—
April	14 ¹ / ₂ —15		—	45	—
Juli	17—18	35	—	50	—
Oktober	15 ¹ / ₂ —16		—	50	—
Dezember	22—24 ¹ / ₂		—	50	—

Porintzen.

	Engrospreise in	Engrospreise in Magdeburg		Detailpreise in	
	Hamburg pro 50 kg	pro 50 kg verzollt		Magdeburg pro 1/2 kg	
	Zante	Ia	IIa		IIIa
1880	Mf.	Mf.	Mf.	Pf.	Pf.
Januar	25—27 ¹ / ₂	37 ¹ / ₂	—	50	—
April	24 ¹ / ₂ —25 ¹ / ₂		—	50	—
Juli	19—21		—	50	—
Oktober	23—23 ¹ / ₂		—	50	—
Dezember	22—22 ¹ / ₂		—	50	—
1881					
Januar	22—22 ¹ / ₂	36 ¹ / ₂	—	50	—
April	21—22		—	50	—
Juli	22—22 ¹ / ₂		—	50	—
Oktober	22—22 ¹ / ₂		—	50	—
Dezember	21—22		—	50	—
1882					
Januar	21—22	36 ¹ / ₂	—	50	—
April	19 ¹ / ₂ —20		—	50	—
Juli	19 ¹ / ₂ —20 ¹ / ₂		—	50	—
Oktober	20—22 ¹ / ₂		—	50	—
Dezember	21 ¹ / ₂ —22		—	50	—
1883					
Januar	22 ¹ / ₂ —22	36	—	50	—
April	22—22 ¹ / ₂	—	—	50	—
Juli	22—22 ¹ / ₂	—	—	50	—
Oktober	—	—	—	40	—
Dezember	20—21 ¹ / ₂	27	—	40	—
1884					
Januar	19 ¹ / ₂ —21 ¹ / ₂	28	—	40	—
April	17 ¹ / ₂ —22	—	—	40	—
Juli	18—20	—	—	40	25
Oktober	17—20	—	—	40	25
Dezember	16—19	23 ¹ / ₂	—	40	25
1885					
Januar	16—19	23 ¹ / ₂	—	40	25
April	16—18	—	—	40	25
Juli	15—19	—	—	40	25
Oktober	15—18	—	—	40	30
Dezember	22—22 ¹ / ₂	28	—	40	30
1886					
Januar	24 ¹ / ₂ —25	28 ¹ / ₂	—	40	30
April	23—24	—	—	40	—
Juli	23—24	—	—	40	—
Oktober	—	—	—	40	—
Dezember	19	25 ¹ / ₂	—	40	—
1887					
Januar	19	25 ¹ / ₂	—	40	—
April	17 ¹ / ₂ —18	—	—	40	—
Juli	20—20 ¹ / ₂	—	—	40	—
Oktober	—	—	—	40	—
Dezember	21 ¹ / ₂ —22	26—27	—	40	—

in Hamburg um die Mitte des Jahres ca. 8 Mk., in Magdeburg ca. 9 Mk. höher als im Januar, und die Herauffezung des Detailpreises von 50 auf 60 Pf. scheint daher wohl gerechtfertigt. Die Hauffe hielt jedoch nicht lange an, und im Oktober sehen wir den Engrospreis schon wieder auf dem früheren Stande. Der Detailpreis war bis dahin zunächst erst um 5 Pf. — von 60 auf 55 — ermäßigt worden, ging aber in den letzten Monaten des Jahres abermals um 5 Pf. zurück, obfchon auf den großen Märkten damals schon wieder ein Steigen um ca. 2 Mk. eingetreten war. Die Aufschläge lassen sich für 1876 nicht genau feststellen, weil wir für Magdeburg nur den durchschnittlichen Engrospreis von 39 Mk. haben; ziehen wir aber den Durchschnitt der 12 monatlichen Detailpreise, so erhalten wir 53^{1/3} Pf., und der Aufschlag würde hiernach im Mittel 14^{1/3} Pf. = 37 Prozent betragen haben. — Wollen wir den Detailpreis noch mit den hamburger Notirungen vergleichen, so sehen wir auch hier, daß ersterer nicht so schnell wieder zurückgeht, wie die letzteren; denn während der Engrospreis im Oktober bereits wieder auf dem Stand vom Januar angekommen war, kostete die Waare im Kleinverkehr noch 55 Pf. — gegen 50 im Januar — und der Preis ging erst später auf diesen Punkt zurück. — Rechnen wir zu den hamburger Preisen den Zoll, die Fracht¹⁾ u. hinzu, so würde sich ungefähr Folgendes ergeben:

		Engrospreise bis Magdeburg	Detailpreise in Magdeburg	Aufschlag
Januar	1876	36 ^{1/2} —37 Mk.	50 Pf.	ca. 13 Pf. = 36 °/o
April	1876	39 ^{1/2} —40 ^{1/2} "	50 "	" 10 " = 25 °/o
Juli	1876	44 ^{1/2} —45 ^{1/2} "	60 "	" 15 " = 33 °/o
Oktober	1876	36—38 "	55 "	" 18 " = 49 °/o
Dezember	1876	38 ^{1/2} —39 ^{1/2} "	50 "	" 11 " = 28 °/o

Das nächste Jahr 1877 war wieder ruhiger; die Preise des Großhandels gingen in der ersten Hälfte wegen befriedigender Erntennachrichten ca. 3 Mk. zurück, stiegen aber vom August ab um ungefähr ebensoviel. Diese verhältnißmäßig kleinen Bewegungen, welche nur einige Pfennige pro Pfd. ausmachen, berührten den Detailpreis nicht, und so war der durchschnittliche Aufschlag auf den magdeburger Engrospreis etwa 11 Pf., d. h. 28 Prozent.

Im Jahre 1878 nahmen die Preisveränderungen einen unerwarteten Verlauf; die hamburger Notirung ging allmählich, namentlich im zweiten Semester, zurück, und die Differenz der Preise vom Januar und Dezember betrug über 10 Mk.; in gleicher Weise wich auch der Durchschnittspreis in Magdeburg von 39 Mk. im Jahre 1877 auf 30 Mk., und wenn wir nun den Detailpreis endlich im November, nachdem die Baisse auf den Märkten schon lange begonnen hatte, von 50 auf 45 Pf. ermäßigt sehen, so steht

¹⁾ Wir nehmen Wasserfracht an; bei der Verladung mit der Eisenbahn würde sich der Preis etwas höher stellen.

das in gar keinem Verhältniß mit dem Rückgange der Engrospreise. — Rechnen wir auch hier wieder den hamburgener Notirungen Zoll und Fracht zu, so war

im	der Engrospreis bis Magdeburg	der Detailpreis in Magdeburg	der Aufschlag
Januar 1878	38 ¹ / ₂ —40 ¹ / ₂ Mk.	50 Pf.	ca. 10 Pf. = 27 %
April 1878	36—38 "	50 "	" 13 " = 35 %
Juli 1878	34—36 "	50 "	" 15 " = 43 %
Oktober 1878	28—30 ¹ / ₂ "	50 "	" 21 " = 71 %
Dezember 1878	29—29 ¹ / ₂ "	45 "	" 16 " = 54 %

Der durchschnittliche magdeburger Engrospreis von 30 Mk. ist etwas niedriger als der durchschnittliche hamburgener Preis nebst Zoll und Fracht; der Durchschnitt der 12 Monatsdetailpreise ist 49¹/₆ Pf., und hiernach beträgt der Aufschlag im Mittel 19¹/₆ Pf. = 64 Prozent: offenbar ein viel zu großer Nutzen des Detailhandels! Bei dieser Sachlage ist es unverständlich, weshalb die Detailpreise, als gegen Ende der ersten Hälfte des nächsten Jahres 1879 auf den Märkten ein Steigen um ca. 3 Mk. eintrat, im Juli sofort wieder von 45 auf 50 Pf. erhöht wurden; der Aufschlag wuchs damit abermals beträchtlich an. Dagegen fand nun in diesem Jahre keine weitere Erhöhung statt, obgleich die Engrospreise bis zum Dezember 1879 weiter um 5 Mk. stiegen, und das bewirkte dann ein Fallen des Aufschlages auf seinen normalen Stand. — Unsere Berechnung stellt sich für das Jahr 1879:

	hamburger Engrospreis nebst Zoll und Fracht	Detailpreis in Magdeburg	Aufschlag
Januar 1879	28 ³ / ₄ —29 Mk.	45 Pf.	ca. 16 Pf. = 55 %
April 1879	28 ¹ / ₂ —29 "	45 "	" 16 " = 54 %
Juli 1879	31—32 "	50 "	" 18 " = 59 %
Oktober 1879	29 ¹ / ₂ —30 "	50 "	" 20 " = 68 %
Dezember 1879	36—38 ¹ / ₂ "	50 "	" 13 " = 34 %

Ziehen wir noch den Durchschnitt des Detailpreises aus 12 Monats-Notirungen, so erhalten wir 47¹/₂ Pf., und das würde gegen den magdeburger Durchschnittsengrospreis von 35 Mk. einen Aufschlag von 12¹/₂ Pf. = 36 Prozent ergeben, so daß das Resultat hier ein etwas anderes, mehr befriedigendes ist, als das auf Grund der hamburgener Preise erhaltene.

Im Jahre 1880 fand während der ersten 6 Monate eine wesentliche Preisermäßigung statt; dieselbe betrug in Hamburg etwa 6 Mk., im Magdeburger Großhandel ca. 8 Mk.; dann stiegen die Preise wieder um ca. 4 Mk. und gingen zu Ende des Jahres etwas zurück. Diese erheblichen Schwankungen hatten auf den Detailpreis, welcher unverändert auf

50 Pf. stand, keinen Einfluß, und wir sehen daher auch hier wieder bestätigt, daß Bewegungen der Detailpreise, namentlich sinkende, in der Regel erst dann eintreten, wenn die Engrospreise schon längere Zeit einen veränderten Stand eingenommen haben, und daß vorübergehende, wenn auch umfangreiche Schwankungen auf den Märkten im Kleinverlehr nicht beachtet zu werden pflegen. — Der Aufschlag wechselte unter diesen Umständen mit dem Gange der Engrospreise; im Durchschnitt betrug er gegen den magdeburger Engrospreis $12\frac{1}{2}$ Pf. = $33\frac{1}{3}$ Prozent.

Die beiden Jahre 1881 und 1882 vergingen ohne bedeutende Schwankungen, und der Detailpreis blieb daher weiter auf 50 Pf. stehen. Auch das Jahr 1883 brachte in Hamburg keine großen Preisbewegungen; im deutschen Zollgebiete trat aber eine Herabsetzung des Zolles von 12 auf 4 Mk. pr. 50 kg ein und die Folge war, daß der Engrospreis in Magdeburg von 36 Mk. im Januar auf 27 Mk. im Dezember fiel. Hier nehmen nun auch die Konsumenten sofort voll an dieser Zollermäßigung Theil; denn während der Detailpreis bis Juli 50 Pf. blieb, sehen wir ihn im Oktober ohne besondere Aenderung in den hamburgischen Engrospreisen auf 40 Pf., also um 10 Pf., fallen; die Konsumenten gewannen demnach nicht nur den Betrag der Zollherabsetzung von 8 Pf., sondern außerdem noch 2 Pf., weil der Detailist bei den Verkaufspreisen möglichst runde Zahlen wählt. — Der Aufschlag auf den magdeburger Engrospreis betrug im Januar 1883 14 Pf., im Dezember 13 Pf. oder 39 bezw. 48 Prozent.

Von 1884 ab bleibt der Detailpreis nun auf 40 Pf. stehen; es wird aber nebenbei noch eine Sorte zu 50 Pf. geführt, deren Preis um die Mitte des Jahres 1886 auf 45 Pf. fiel; ferner trat vorübergehend eine geringere Sorte zu 25 Pf. hinzu, welche Ende 1885, als die Engrospreise stiegen, auf 30 Pf. erhöht wurde. Ein Zusammenhang des Mittelpreises von 40 Pf. mit den Engrospreisen ist dagegen nicht zu finden; ersterer blieb, wie schon erwähnt, von 1884 ab unverändert; die Preise in Hamburg schwanken aber zum Theil um 8—9 Mk. und auch die magdeburger Engrospreise zeigen Differenzen von ca. 5 Mk. Der Detailpreis von 40 Pf. würde folgende Aufschläge ergeben:

		Engrospreise in Magdeburg	Aufschlag
Januar	1884	28 Mk.	ca. 12 Pf. = 43 %
Dezember	1884	$23\frac{1}{2}$ "	" 16 " = 70 %
Januar	1885	$23\frac{1}{2}$ "	" 16 " = 70 %
Dezember	1885	28 "	" 12 " = 43 %
Januar	1886	$28\frac{1}{2}$ "	" 12 " = 40 %
Dezember	1886	$25\frac{1}{2}$ "	" 13 " = 57 %

Der Gewinnaufschlag des Detailhandels ist nach dem uns vorliegenden Material mithin auch bei Korinthen während der ganzen Periode 1872—1887 ein ziemlich hoher; aber es gilt hier ungefähr dasselbe, was wir schon bei Rosinen hervorgehoben haben: ein etwas hoher Aufschlag an sich

ist bei solchen Waaren noch nicht zu tabeln, nur darf er bei Preisrückgängen durch allzulanges Festhalten der Detailpreise nicht noch mehr anwachsen; in letzterer Beziehung ist der Preisgang bei Korinthen insofern etwas günstiger, wie bei Rosinen, als wir bei jenen so hohe Prozentsätze der Aufschläge nicht finden, wie bei diesen; im Durchschnitt freilich wird wohl kein großer Unterschied vorhanden sein.

Mandeln. Ueberblicken wir in unserer Tabelle (S. 84—85) die ganze Periode, so zeigen sich uns mehrere große Bewegungen der Engrospreise auf und ab, denen auch die Detailpreise ziemlich regelmäßig folgen; soweit das Festhalten an runden Zahlen, welche auch hier ausnahmslos als Verkaufspreise genommen werden, das gestattet. — Im Jahre 1872 gingen die Marktpreise zunächst etwas zurück und schwankten dann 1873 innerhalb enger Grenzen; der Detailpreis stand unverändert auf 100 Pf. und stieg erst im Jahre 1874, als der Engrospreis wieder in die Höhe ging, zunächst um 10 und dann abermals um 10 Pf. Diese Heraufsetzung um 20 Pf. = 20 Prozent findet in den Engrospreisen, welche hier $76\frac{1}{2}$ —78 Mk. pro 50 kg stehen — gegen $70\frac{1}{2}$ — $73\frac{1}{2}$ Mk. im Jahre 1873 und 69— $73\frac{1}{2}$ Mk. Ende 1872 —, keine Berechtigung, und das hat zur Folge, daß, als nun der Engrospreis weiter steigt und Ende 1876 in Magdeburg auf 85 Mk. angekommen ist, der Detailpreis unverändert auf 120 Pf. bleibt; in dieser Zeit hat also der Detailist jedenfalls einen verhältnißmäßig hohen Nutzen gehabt. — Im Jahre 1877 war in Sicilien vollständige Missernte, und deshalb stiegen die Engrospreise rapid in Hamburg um 20—27 Mk. = ca. 33 Prozent, in Magdeburg um 30 Mk. = 35 Prozent; diese Bewegung setzte sich auch 1878 fort, so daß im Großverkehr Magdeburgs während des ersten Halbjahres ein weiterer Aufschlag von ca. 25 Mk. stattfand; das waren im ganzen seit $1\frac{1}{2}$ Jahren 55 Mk. pro 50 kg oder 55 Pf. pro Pfd., und wenn der Detailpreis nun von 120 auf 140 Pf., d. h. um 17 Prozent, stieg, so haben die Detailisten die große Hauffebewegung nicht ausgenutzt, und die Vertheuerung der Waare ist dem Konsumenten hier nur zum Theil zur Last gefallen, zumal da der Detailpreis sofort wieder auf den alten Stand zurückging, als die Engrospreise nach der neuen Ernte von 1878 bedeutend sanken. — Das Jahr 1879 brachte abermals eine sehr große Hauffe wegen einer Missernte in Spanien, sodaß die Engrospreise Ende des Jahres in Hamburg 18—20, in Magdeburg 22 Mk. höher stehen als im Januar. Unter diesen Umständen mußte auch der Detailpreis wieder heraufgesetzt werden, und das geschah zweimal um je 10 Pf., so daß die Bewegung hier den Veränderungen der Marktpreise ziemlich genau entspricht. — Im Juli des Jahres 1879 wurde der Zoll um 3 Mk. pro 50 kg (von 12 auf 15 Mk.) erhöht; man könnte geneigt sein, den Umstand, daß der Engrospreis in Magdeburg um ca. 3 Mk. mehr stieg als in Hamburg, auf diesen neuen Zoll zurückzuführen; aber wir sehen bei der Hauffe von 1877 ebenfalls, daß der Engrospreis in Magdeburg 30 Mk., in Hamburg nur 20—27 Mk. stieg; es können demnach auch andere Ursachen eine solche Differenz herbeiführen, und die Sache wird hier ähnlich liegen wie in vielen anderen derartigen Fällen, daß die verhältnißmäßig kleine Zollerhöhung unter den großen Preisver-

M a n d e l n.

	Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg		Engroßpreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt		
	Sizilianer füße	Avola füße	Sizilianer füße	Avola füße	beste	IIa	Avola
1872	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	Ps.	Ps.	Ps.
Januar	—	—	78	—	—	—	—
März	—	—	78	—	—	—	—
Juli	—	—	75	—	100	—	—
Oktober	—	—	73 ¹ / ₂	—	100	—	—
Dezember	—	—	69—73 ¹ / ₂	—	100	—	—
1873							
Januar	—	—	—	—	100	—	—
April	—	—	—	—	100	—	—
Juli	—	—	70 ¹ / ₂ —73 ¹ / ₂	—	100	—	—
Oktober	—	—	—	—	100	—	—
Dezember	—	—	—	—	100	—	—
1874							
Januar	—	—	—	—	100	—	—
April	—	—	—	—	100	—	—
Juli	—	—	76 ¹ / ₂ —78	—	110	—	—
Oktober	—	—	—	—	110	—	—
Dezember	—	—	—	—	120	100	—
1875							
Januar	—	—	—	—	120	100	—
April	—	—	—	—	120	100	—
Juli	—	—	—	—	120	100	—
Oktober	69—70	79	—	—	120	100	—
Dezember	66 ¹ / ₂ —67	78	—	—	120	100	—
1876							
Januar	66 ¹ / ₂ —67	78	—	—	120	110	—
April	66 ¹ / ₂ —67	77 ¹ / ₂	—	—	120	110	—
Juli	73 ¹ / ₂ —74	79	—	—	120	110	—
Oktober	67—69	81	—	—	120	110	—
Dezember	68 ¹ / ₂ —69	82	85	—	120	110	—
1877							
Januar	68 ¹ / ₂ —69	82	—	—	120	110	—
April	71 ¹ / ₂ —72	84	—	—	120	110	—
Juli	76—77	—	—	—	120	110	—
Oktober	85—87	—	—	—	120	110	—
Dezember	88—96	103	115	120	130	120	—
1878							
Januar	88—94	102	—	—	140	130	—
April	97—98	102	—	—	140	130	—
Juli	112—115	113—115	—	—	140	130	—
Oktober	76	87	—	—	120	110	—
Dezember	75—76	87	92	—	120	110	—
1879							
Januar	75—76	87	92	—	120	110	—
April	86—87	93	—	—	130	120	—
Juli	84—85	87—89	—	—	130	120	—
Oktober	91—96	100	—	—	140	130	—
Dezember	93—96	103	114	—	140	130	—

M a n d e l n.

	Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg		Engroßpreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt		Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt		
	Sizilianer füße	Avola füße	Sizilianer füße	Avola füße	beste	IIa	Avola
1880	Mt.	Mt.	Mt.	Mt.	ßf.	ßf.	ßf.
Januar	95—98 ^{1/2}	103—105	118	123—124	140	130	—
April	94—95	102	—	—	140	130	—
Juli	92—93	97—98	—	—	140	130	—
Oktober	85—86	—	—	—	140	130	—
Dezember	78—80	98—100	98	103—104	140	130	—
1881							
Januar	78—80	98—100	98	} 100	130	120	—
April	77—78	94	—		130	120	—
Juli	74—75	90	—		120	110	—
Oktober	76—77	89—90	—		120	110	—
Dezember	73—74	87—88	93		120	110	—
1882							
Januar	72—74	87—88	93	—	120	110	—
April	70—72	75—77	—	—	120	110	—
Juli	69—70	72—74	—	—	120	110	—
Oktober	65—66	70—71	—	—	120	110	—
Dezember	60—61	68—76	81	—	120	110	—
1883							
Januar	58—59	68—76	83	—	120	110	—
April	80—81	83	—	—	120	110	—
Juli	82—83	83	—	—	120	110	—
Oktober	86—95	102	—	—	120	110	—
Dezember	84—89	95—96	100	—	120	110	—
1884							
Januar	84—89	95—96	100	—	120	110	—
April	72—73	77—79	—	—	120	110	—
Juli	72—73	80	—	—	100	90	—
Oktober	65	75	—	—	100	90	—
Dezember	65—66	—	76	—	100	90	—
1885							
Januar	65—66	—	76	—	100	90	—
April	64—65 ^{1/2}	—	—	—	100	90	—
Juli	63	—	—	—	100	90	—
Oktober	64 ^{1/2}	—	—	—	100	90	—
Dezember	68—69	82 ^{1/2} —83	80	—	100	90	—
1886							
Januar	67 ^{1/2} —68	82 ^{1/2} —83	80	—	100	90	—
April	65 ^{1/2}	77	—	—	100	90	—
Juli	63 ^{1/2} —64	73	—	—	100	90	—
Oktober	66 ^{1/2}	77	—	—	100	90	—
Dezember	64 ^{1/2} —65	78—79	75	—	100	90	110
1887							
Januar	65—65 ^{1/2}	78—79	—	—	100	90	110
April	66 ^{1/2} —67	72—75	—	—	100	90	110
Juli	65—66	71—76	—	—	100	90	110
Oktober	68	76—77	—	—	100	90	110
Dezember	59—60	—	—	—	100	90	110

änderungen am Produktionsorte der Waare und auf den Märkten ziemlich unbemerkt vorübergegangen ist; jedenfalls wird der Konsument keinen Nachtheil davon gehabt haben, da eine gleiche Erhöhung des Detailpreises (um 20 Pf.) unter dem Einflusse des Steigens der Preise in Hamburg (18—20 Mk. pro 50 kg) und an den ausländischen Handelsplätzen wahrscheinlich auch ohne den neuen Zoll von 3 Mk. = 3 Pf. pr. $\frac{1}{2}$ kg eingetreten wäre.

Im Jahre 1880 fand ein bedeutender Preisrückgang statt, welcher in Hamburg ca. 17 Mk., in Magdeburg 20 Mk. betrug; da dieses Sinken aber hauptsächlich in die zweite Hälfte des Jahres fiel, so wurde der Detailpreis in diesem Jahre noch nicht geändert; erst im Januar 1881 fiel er von 140 auf 130 Pf., also bei weitem nicht in gleichem Verhältniß wie der Engrospreis. Als dann bis Juli 1881 im Großhandel ein weiterer Rückgang von 3—4 Mk. erfolgte, fand auch nochmals eine Herabsetzung im Detailverkehre um 10 Pf. statt, so daß der Detailpreis nun den Engrospreis auf seinem Rückgange wieder eingeholt hatte. — Das Jahr 1882 brachte abermals ein bedeutendes Weichen der Engrospreise um ca. 12 Mk.; eine Herabsetzung der Detailpreise wäre daher wohl angezeigt gewesen; eine solche fand aber nicht statt; vielleicht würde sie zu Anfang des nächsten Jahres 1883 eingetreten sein, wenn die hamburgische und magdeburger Engrospreise in den ersten Monaten nicht wieder um 22 Mk. gestiegen wären; unter diesen Umständen war natürlich an eine Herabsetzung des Detailpreises nicht zu denken.

In dieses Jahr — 1883 — fällt eine bedeutende Veränderung des Zolles, deren Wirkung wir bei einer Vergleichung der hamburgischen und magdeburger Engrospreise finden. Der Zoll wurde um 10 Mk. pro 50 kg. ermäßigt; in Hamburg stieg der Preis vom Januar bis Ende des Jahres um 26—30 Mk., in Magdeburg kostete die im Januar mit 15 Mk. bezollte Waare 83 Mk., im Dezember war sie bei einem Zoll von 5 Mk. auf 100 Mk. gestiegen; die Differenz betrug also hier nur 17 Mk., d. h. ungefähr den Betrag der Zollermäßigung weniger als in Hamburg. — Der Detailpreis blieb unter allen diesen großen Veränderungen vollständig unbeweglich; trotzdem wird der Vortheil der Zollreduktion den Konsumenten voll zu Gute gekommen sein; denn ohne eine solche Herabsetzung würde man den Detailpreis unter dem Drucke des Steigens der Engrospreise ohne Zweifel um 10 Pf. erhöht haben.

Im Jahre 1884 gingen die Preise wieder ganz bedeutend zurück; sie verloren in Hamburg 19—23 Mk., in Magdeburg 24 Mk., und dem ungefähre entsprechend wurde auch der Detailpreis um 20 Pf. herabgesetzt, so daß er nun wieder auf dem Stande, den er vor 1874 eingenommen hatte, angekommen war. Damals kostete die Waare im magdeburger Engrosverkehre ca. 71 Mk., sodaß die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis etwa 29 Pf. betrug; in den Jahren 1884—1886 bewegte sich der magdeburger Engrospreis zwischen 75 und 80 Mk., und die Differenz betrug daher hier nur 20—25 Pf., so daß der Nutzen der Detailisten zu Gunsten der Konsumenten in neuerer Zeit etwas kleiner zu sein scheint als damals. — Leider ist es hier nicht möglich, den wirklichen Aufschlag der

Detaillisten, wenn auch nur annähernd, festzustellen; dazu giebt das Material zu wenig bestimmte Anhaltspunkte, und wir haben nicht in Erfahrung bringen können, was im Detailverkehre während der ganzen Periode unter „beste“ und „IIa“-Waare zu verstehen ist. Ebenso müssen wir darauf verzichten, den Gang der Engros- und Detailpreise nach Prozenten des Steigens und Fallens zu verfolgen, weil wir bei einer Vergleichung der hamburgener Engros- und magdeburger Detailpreise die Zollveränderungen nicht gut berücksichtigen können, und ohne dieses würde eine solche Tabelle doch ein falsches Bild geben.

Piment. In unserer Tabelle S. 88—89 sehen wir, daß man bei den Verkaufsdetailpreisen wieder konsequent an runden Zahlen festhält; es liegt auf der Hand, daß dadurch ein Parallelgehen der Detail- mit den Engrospreisen bei kleinen Schwankungen unmöglich gemacht, bei größeren wenigstens erschwert und verlangsamt wird. Bei dieser Waare hat ein solches Verfahren aber insofern seine Berechtigung, als Privatwirthschaften Piment wohl nur selten in ganzen Pfunden kaufen, und das Rechnen bei diesen am meisten vorkommenden Geschäften durch runde Zahlen wesentlich erleichtert wird.

Der Detailpreis stand Ende 1872 auf einer Höhe von 70 Pf. bei einem Engrospreis in Magdeburg von 51 Mk., so daß die Differenz 19 Pf. oder ca. 37 Prozent des Marktpreises betrug. Dieses Verhältniß änderte sich im Jahre 1873 wenig und erst Ende 1874, als der Engrospreis nicht unwesentlich gestiegen war, wurde auch der Detailpreis um 10 Pf. erhöht. Hier blieb er bis zum Jahre 1876 stehen, obschon der Engrospreis weitere Steigerungen erfuhr; diese betrugten im Jahre 1876 hier wie in Hamburg etwa 5 Mk., und die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise war nun im Januar 1876 20 Pf. = $33\frac{1}{3}$ Prozent, im Dezember 15 Pf. = 23 Prozent. — Der Detailpreis war demnach bis zum Jahre 1876 beim Steigen gegen den Engrospreis zurückgeblieben; das wurde aber schon zu Anfang des nächsten Jahres 1877 nachgeholt, indem man ihn von 80 auf 90 Pf. erhöhte, ohne daß die Engrospreise bemerkenswerthe Schwankungen aufwiesen; der Aufschlag des Detailhandels auf den Engrospreis stieg daher jetzt wieder von 15 Pf. im Januar auf 24 Pf. oder 36 Prozent im Dezember. — Unerklärlich ist die Preisbewegung des Jahres 1878; der Detailpreis stieg ohne allen Grund im Januar auf 100 Pf., so daß der Aufschlag auf den magdeburger Engrospreis bis zu 34 Pf. = 51 Prozent anwuchs, und fiel dann auf 90 Pf. gerade in der Zeit, als der Engrospreis um 5—6 Mk. gestiegen war; der Aufschlag betrug daher im Dezember nur noch 18 Pf. = 25 Prozent. Welche Erwägungen bei der Erhöhung auf 100 Pf. maßgebend gewesen sind, läßt sich nicht feststellen; offenbar kam man aber selbst bald zu der Einsicht, daß ein so hoher Preis nicht angebracht und auch nicht haltbar war. —

Während des Jahres 1879 finden wir in Hamburg keine große Bewegung; der Preis schwankte zwischen $49\frac{1}{2}$ und 52 Mk. und ist Ende des Jahres um $1\frac{1}{2}$ — $2\frac{1}{2}$ Mk. höher als im Januar; der magdeburger Engrospreis stieg dagegen um 8 Mk., und wir müssen das auf die Er-

P i m e n t.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro $\frac{1}{2}$ kg verzollt
	Jamaika		
1872	Mf.	Mf.	ℳf.
Januar	—	48	—
Dezember.	—	51	70
1873			
Januar	—	} 51—53 $\frac{1}{4}$	70
Dezember.	—		70
1874			
Januar	—	} 54—57	70
Dezember.	—		80
1875			
November	34—37	—	80
Dezember.	35—37	—	80
1876			
Januar	36—37	60	80
April	34—36	—	80
Juli	35—36	—	80
Oktober	39—40	—	80
Dezember.	42—42 $\frac{1}{2}$	65	80
1877			
Januar	42—43	65	80
April	41—42	—	90
Juli	37—40	—	90
Oktober	43—44	—	90
Dezember.	43—44	66	90
1878			
Januar	43—44	66	100
April	41—43	—	100
Juli	41—43	—	100
Oktober	47 $\frac{1}{2}$ —48	—	90
Dezember.	49 $\frac{1}{2}$	72	90
1879			
Januar	49 $\frac{1}{2}$	72	90
April	50—51	—	90
Juli	50—50 $\frac{1}{2}$	—	90
Oktober	48 $\frac{1}{2}$ —49 $\frac{1}{2}$	—	100
Dezember.	51—52	80	100
1880			
Januar	50—52	80	100
April	43—45	—	100
Juli	39—40	67—68	100
Oktober	55—56	—	100
Dezember.	58	85	100

P i m e n t.

	Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg	Engroßpreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt
	Jamaika		
1881	Mt.	Mt.	Pf.
Januar	58	—	100
April	56—58	—	100
Juli	47—49	75	100
Oktober	48—50	—	100
Dezember	40—43	72	100
1882			
Januar	40—43	72	100
April	38 ¹ / ₂ —42	70	100
Juli	38—40	—	100
Oktober	38—40	—	90
Dezember	38 ¹ / ₂ —40	69	90
1883			
Januar	38—40	68	90
April	38 ¹ / ₂ —40	—	90
Juli	31—33	—	90
Oktober	29—31	—	80
Dezember	28—29	56	80
1884			
Januar	28—29	56	80
April	28—30	—	80
Juli	26—28	—	80
Oktober	27	—	80
Dezember	22—25	50—51	80
1885			
Januar	22—24	50—51	70
April	21—24	—	70
Juli	23—25	—	70
Oktober	25 ¹ / ₂ —27	—	70
Dezember	28—30	57	70
1886			
Januar	28—30	57	80
April	24—26	—	80
Juli	24—25	—	80
Oktober	26—29	—	80
Dezember	24—28	54	80
1887			
Januar	24—28	54	80
April	24—28	—	80
Juli	24—26	—	80
Oktober	23—25	—	80
Dezember	24—27	53	80

höhung des Zolles von $19\frac{1}{2}$ auf 25 Mk. pro 50 kg, also um $5\frac{1}{2}$ Mk., zurückzuführen. Diese Wirkung des neuen Zolles erstreckte sich auch auf den Detailpreis, welcher im zweiten Halbjahre von 90 auf 100 Pf. hinaufgesetzt wurde, mithin um etwas mehr als der Zoll und die kleine Preissteigerung der Waare in Hamburg bedingte. Die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise betrug im Januar 18, im Dezember 20 Pf., und wir können daher wohl behaupten, daß, soweit unsere Detailpreise in Anwendung kamen, die Konsumenten nicht nur den Zoll allein tragen mußten, sondern außerdem durch die Abrundung des Verkaufspreises noch ca. 2 Pf. pro Pfd. Schaden erlitten.

Das Jahr 1880 zeigt zunächst in der ersten Hälfte ein bedeutendes Fallen, so daß die Preise Mitte des Jahres in Hamburg 11—12, in Magdeburg 12—13 Mk. niedriger stehen als im Januar; diese Baiffe war aber von sehr kurzer Dauer, und im Dezember sehen wir die Engrospreise in Hamburg sogar 6—8 Mk., in Magdeburg 5 Mk. höher als im Januar. Jene kurze Periode des Sinkens war daher nicht imstande, den Detailpreis herabzudrücken; er blieb unverändert auf 100 stehen, und die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis, welche sich im Juli auf 32—33 Pf. gehoben hatte, betrug Ende des Jahres nur noch 15 Pf. = 18 Prozent. —

Im Jahre 1881 fiel der Engrospreis wieder sehr stark, und der Unterschied zwischen den Januar- und Dezembernotirungen war in Hamburg 15—18 Mk., in Magdeburg 14 Mk. Auch dieser große Preisfall vermochte noch keine Bewegung in den Detailpreis zu bringen; er stand während des ganzen Jahres fest auf 100 Pf., so daß der Aufschlag auf den Engrospreis zuletzt wieder 28 Pf. betrug. Auch hier wartete man jedenfalls die weitere Preisentwicklung ab und erst, als im nächsten Jahre 1882 die Engrospreise noch etwas sanken, entschloß man sich zu einer Reduktion von 100 auf 90 Pf. und verringerte damit den Aufschlag auf den Engrospreis bis zu 21 Pf. = 30 Prozent.

In der zweiten Hälfte des Jahres 1883 trat ein weiterer Rückgang der Engrospreise um 10—12 Mk. ein, welchem dieses Mal sofort eine Herabsetzung des Detailpreises von 90 auf 80 Pf. folgte; ebenso hat das langsame Abbröckeln der Engrospreise im Jahre 1884 die Wirkung, daß 1885 abermals eine Ermäßigung des Detailpreises von 80 auf 70 Pf. stattfand, und daß nun der Aufschlag auf den Engrospreis seinen normalen Stand von 19—20 Pf. wieder erreicht hatte.

Das Jahr 1885 zeigt im Großhandel fast genau die umgekehrte Bewegung wie 1884, d. h. der Engrospreis stieg allmählich um ungefähr so viel als er dort gefallen war, und weil dadurch die Differenz zwischen dem Engros- und Detailpreise nach und nach auf 13 Pf. reduziert wurde, so war vorauszusehen, daß eine Erhöhung der Detailpreise eintreten würde; diese erfolgte auch gleich zu Anfang 1886.

Von da ab sind die Schwankungen auf den Märkten gering; der Engrospreis ging nach und nach etwas zurück, jedoch war das nicht im Stande, eine Aenderung der Detailpreise herbeizuführen.

Im allgemeinen folgt der Preis im Kleinverkehre den Engrospreisen

ziemlich gut; ziehen wir den Durchschnitt unserer jährlichen 5 Notirungen, so erhalten wir:

	Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg
1876	37,7 Mt. = 100	80 Pf. = 100
1877	41,9 " = 111	88 " = 110
1878	45 " = 119	96 " = 120
1879	50,1 " = 133	94 " = 117
1880	49,6 " = 131	100 " = 125
1881	50,7 " = 134	100 " = 125
1882	39,8 " = 106	96 " = 120
1883	33,7 " = 89	86 " = 107
1884	27 " = 72	80 " = 100
1885	24,9 " = 66	70 " = 87
1886	26,4 " = 70	80 " = 100
1887	25,3 " = 67	80 " = 100

Die relativen Zahlen stimmen 1876—1878 fast genau überein, 1879—1881 bleiben sie bei den Detailpreisen etwas zurück, 1882—1887 aber stehen sie hier wesentlich höher als bei den Engrospreisen; wir werden das letztere hauptsächlich auf die Zollerhöhung von 1879 zurückzuführen haben; denn stellen wir die Differenzen zwischen den hamburgener Engrospreisen und den magdeburger Detailpreisen zusammen, so haben wir folgende Tabelle:

1876	42,3 Pf.	1882	56,2 Pf.
1877	46,1 "	1883	52,3 "
1878	51,0 "	1884	53,0 "
1879	43,9 "	1885	45,1 "
1880	50,4 "	1886	53,6 "
1881	49,3 "	1887	54,7 "

Das macht im Durchschnitt der Jahre 1876—1879, also vor der Zollerhöhung, 45,8 Pf., 1880—1886, d. h. nach der Zollerhöhung, 51,8 Pf., mithin in der letzten Periode fast genau um den Betrag der Zollerhöhung von 5 1/2 Pf. mehr als vorher.

Auffallend ist die Höhe der Differenzen zwischen den Engros- und Detailpreisen; der magdeburger Engrospreis ist fast überall um den Zoll und die Fracht höher als der hamburgener; stellen wir nun die Unterschiede zwischen ersteren und den Detailpreisen, sowie die Aufschläge in Prozenten des Engrospreises zusammen, so ergibt sich folgendes Bild:

Januar	1876	20 Pf. = 33,3 Prozent	} Durchschnitt 22 Pf. = 34,6 Prozent.
"	1877	15 " = 23 "	
"	1878	34 " = 51,5 "	
"	1879	18 " = 25 "	
"	1880	20 " = 25 "	
"	1881	14 " = 16,3 "	
"	1882	28 " = 39 "	
"	1883	22 " = 32,3 "	
"	1884	24 " = 45 "	
"	1885	19—20 " = 38,6 "	
"	1886	23 " = 40,4 "	
Dezember	1886	26 " = 48 "	

Der Detailhandel läßt sich hiernach seine Dienste im Verhältniß zum Preise theuer bezahlen; aber wir müssen berücksichtigen, daß Piment nicht häufig und nur in kleinen Quantitäten gekauft wird, und daß mithin im ganzen weder den Detailisten ein bedeutender Nutzen, noch den Konsumenten ein wesentlicher Schaden durch den verhältnißmäßig hohen Aufschlag erwächst.

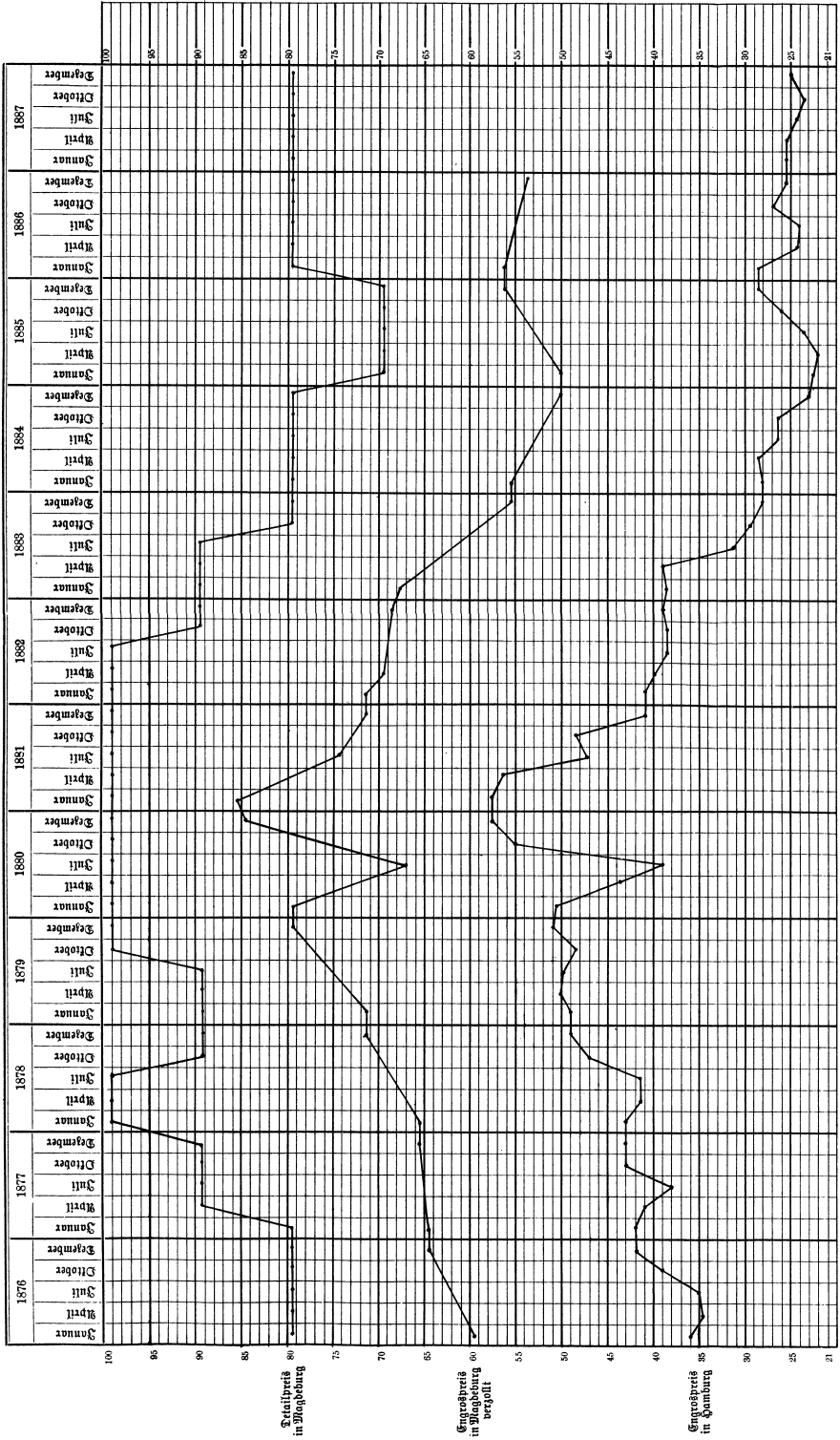
Wir können bei dieser Waare die Bewegungen wieder in einem Diagramm darstellen und geben daher ein solches zur besseren Anschauung. (Siehe Beilage.)

Pfeffer. Unsere Periode beginnt mit ziemlich hohen Preisen; der Aufschlag des Detailhandels auf die magdeburger Engrospreise ist 1872 noch mäßig; er beträgt 20 Pf. oder 23 Prozent, steigt aber im Jahre 1873 auf ca. 25 Pf. = 26 Prozent, als infolge einer verhältnißmäßig geringen Erhöhung der Engrospreise der Detailpreis sofort um 10 Pf. heraufgesetzt wurde. Wir sehen hier wieder, daß durch das Festhalten an runden Zahlen bei den Verkaufspreisen den Konsumenten manchmal Schaden, unter Umständen freilich auch Nutzen erwachsen kann; denn als nun der Engrospreis 1873 weiter um 9 Mk. stieg, erfolgte keine Erhöhung der Detailpreise, so daß jetzt der Aufschlag nur noch 17 Pf. = ca. 16 Prozent ausmachte. — Im Jahre 1874 fielen die Marktpreise wieder um 9 Mk., jedoch wurden davon die Detailpreise ebensowenig wie vorher beim Steigen berührt; erst als die Waarebewegung sich auch 1875 fortsetzte, erfolgte ein Rückgang des Preises im Kleinhandel, und zwar nun sogleich um 20 Pf., von 120 auf 100. Die sinkende Tendenz blieb mit kleinen Unterbrechungen bis in die zweite Hälfte des Jahres 1879 vorherrschend; der Engrospreis fiel in Hamburg vom Januar 1876 bis Dezember 1878 von 51—52 Mk. auf $32\frac{1}{2}$ —33 Mk., in Magdeburg von 75 auf $55\frac{1}{2}$ Mk. Der Detailpreis hielt sich trotz dieses allmählich Zurückgehens auf den Märkten lange Zeit, d. h. bis Juli 1878, auf 100 Pf., und erst, als nun die Differenz zwischen dem magdeburger Engros- und Detailpreise auf mehr als 40 Pf. gestiegen war, fand eine Herabsetzung auf 80 Pf. statt, so daß der Aufschlag Ende 1878 nur noch ca. 25 Pf. betrug. —

In der ersten Hälfte des Jahres 1879 finden wir auf den Märkten eine kleine Preiserhebung; dieselbe beschleunigte sich im dritten Quartale und noch mehr im vierten, so daß die gesammte Erhöhung des Jahres in Hamburg $13\frac{1}{2}$ —14, in Magdeburg $14\frac{1}{2}$ Mk. betrug. —

Auch für Pfeffer wurde der Zoll im Jahre 1879 von $19\frac{1}{2}$ auf 25 Mk. pro 50 kg, also um $5\frac{1}{2}$ Mk. oder $5\frac{1}{2}$ Pf. pro Pfd. heraufgesetzt; es ist aber, wie wir sehen, davon schon bei den magdeburger Engrospreisen vorläufig nicht viel zu bemerken; diese Wirkung tritt erst im Laufe des Jahres 1880 ein, als die Differenz zwischen dem Engrospreise in Hamburg und dem in Magdeburg, welche im Dezember 1879 24 Pf. ausmachte, bis zu 28 Pf. anwuchs; seitdem verharrte sie ungefähr auf diesem letzteren Stande. Wir müssen hiernach annehmen, daß 1879 noch ältere Vorräthe in Magdeburg vorhanden waren, für welche der neue Zollsatz nicht berücksichtigt zu werden brauchte. — Der Detailpreis stieg Ende 1879 von 80 auf 90 Pf., und die Ursache werden wir auch hier

Piment.



mehr auf die Preissteigerung im Großverkehre während des letzten Quartals 1879 als auf die Zollerhöhung zurückzuführen haben. Die weitere Heraufsetzung auf 100 Pf. im Oktober 1880 mag durch die Zollerhöhung veranlaßt sein; denn vom Dezember 1879 bis Juni 1880 gingen die Engrospreise in Hamburg zurück, und wenn sie im zweiten Halbjahre auch wieder stiegen, so standen sie im Oktober doch nur $1\frac{1}{2}$ —2 Mk. höher als im Januar, und das allein konnte eine Erhöhung des Detailpreises um 10 Pf. nicht rechtfertigen.

1881 fand eine weitere Steigerung statt, welche in Hamburg und in Magdeburg bis Oktober 12 Mk. betrug; der Detailpreis wurde daher ebenfalls um 10 Pf., auf 110 Pf., hinaufgesetzt und behielt diesen Stand auch bis in das Jahr 1882 hinein, obschon die Engrospreise wieder um 6 Mk. fielen. Dem weiteren Sinken der Preise auf den Märkten um 3 Mk. bis April 1882 folgte dann auch die Herabsetzung des Detailpreises auf 100 Pf.; jedoch sehen wir letzteren im Oktober wieder auf 110, nachdem auch die Marktpreise bedeutend gestiegen waren. — Im Großverkehre setzte sich die Hauffe nun drei Jahre hindurch ohne bedeutende Unterbrechung fort, und der Preis stand in Hamburg Ende 1885 79 Mk. gegen $55\frac{1}{2}$ Mk. Anfang 1883, in Magdeburg 107 Mk. gegen 85 Mk. — Der Detailpreis wurde schon im April 1883 nach einem rapiden Steigen der Engrospreise um 10 Pf., auf 120, hinaufgesetzt, blieb dann trotz des allmählichen weiteren Steigens der Marktpreise auf diesem Stande bis Oktober 1885 und erhob sich dann erst auf 130; er war also nicht so stark gestiegen, als die Engrospreise, und diese Bewegung bestätigt uns wieder, daß ein plötzliches, großes Steigen auf den Märkten häufig sogleich eine Erhöhung des Detailpreises zur Folge hat, während bei langsamem Steigen oft lange Zeit vergehen kann, bevor der Detailpreis geändert wird, weil der Detailist im allgemeinen an dem einmal bestehenden Preise so lange als möglich festzuhalten pflegt. So steigt der Preis in Hamburg vom April 1883 bis Januar 1885 um 11 Mk. und immer noch steht der Detailpreis auf seinem alten Stande, ja es geht noch fast das ganze Jahr 1885 darüber hin, bevor endlich eine Erhöhung erfolgt.

Das plötzliche Fallen der Engrospreise im ersten Viertel des Jahres 1886 um 11 Mk. führt sogleich eine Herabsetzung des Detailpreises um 10 Pf. herbei, jedoch kehrt der letztere schon im Oktober auf den früheren Stand zurück, nachdem auch die Marktpreise gestiegen waren. —

Vergleichen wir jetzt den Gang der beiden Preise nach dem jährlichen Durchschnitt:

	Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg		Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg
1876	42,7 = 100	100 = 100	1882	53,3 = 124,8	106 = 106
1877	38,7 = 90,6	100 = 100	1883	64,8 = 151,7	118 = 118
1878	34,2 = 80,1	92 = 92	1884	71,8 = 168,2	120 = 120
1879	36,4 = 85,2	82 = 82	1885	75,2 = 176,1	122 = 122
1880	45,1 = 105,6	94 = 94	1886	75,9 = 177,8	126 = 126
1881	51,8 = 121,3	104 = 104	1887	78,4 = 183,6	130 = 130

P e f f e r.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt
	Singapore	Singapore	
1872	Mt.	Mt.	Pf.
Juli	—	} 90	110
Oktober	—		110
Dezember	—		110
1873			
Januar	—	} 94 ¹ / ₂	120
April	—		120
Juli	—		120
Oktober	—	} 103 ¹ / ₂	120
Dezember	—		120
1874			
Januar	—	102	120
April	—	—	120
Juli	—	—	120
Oktober	—	—	120
Dezember	—	93	120
1875			
Januar	—	—	120
April	—	—	120
Juli	—	—	120
Oktober	55—55 ¹ / ₂	—	100
Dezember	52—53	—	100
1876			
Januar	51—52	75	100
April	41—42	63	100
Juli	40—40 ¹ / ₂	—	100
Oktober	39—39 ¹ / ₂	—	100
Dezember	41—41 ¹ / ₂	65	100
1877			
Januar	42—42 ¹ / ₂	65	100
April	39—39 ¹ / ₂	—	100
Juli	38—38 ¹ / ₂	—	100
Oktober	37—37 ¹ / ₂	—	100
Dezember	36 ¹ / ₂ —37	59	100
1878			
Januar	36 ¹ / ₂ —37	59	100
April	33—33 ¹ / ₂	—	100
Juli	34—34 ¹ / ₂	—	100
Oktober	34—34 ¹ / ₂	—	80
Dezember	32 ¹ / ₂ —33	55 ¹ / ₂	80
1879			
Januar	32	55 ¹ / ₂	80
April	33—33 ¹ / ₄	—	80
Juli	34	—	80
Oktober	37—37 ¹ / ₂	—	80
Dezember	45 ¹ / ₂ —46	70	90

Pfeffer.

	Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg	Engroßpreis in Magdeburg pro 50 kg verzollt	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg verzollt
	Singapore	Singapore	
1880	Mt.	Mt.	Pf.
Januar	45—45 ¹ / ₄	72	90
April	43	—	90
Juli	42	66	90
Oktober	47	—	100
Dezember	46 ¹ / ₂ —47	75	100
1881			
Januar	46 ¹ / ₂ —47	75	100
April	49 ¹ / ₂	—	100
Juli	54 ¹ / ₂ —55	—	100
Oktober	58 ¹ / ₂	87	110
Dezember	52	81	110
1882			
Januar	52—52 ¹ / ₂	81	110
April	49—49 ¹ / ₂	78	100
Juli	57 ¹ / ₂	86	100
Oktober	57	—	110
Dezember	56	85	110
1883			
Januar	55 ¹ / ₂	85	110
April	66—67	—	120
Juli	66	95	120
Oktober	68	99	120
Dezember	66 ¹ / ₂	96	120
1884			
Januar	68	96	120
April	70—71	—	120
Juli	73	—	120
Oktober	72	—	120
Dezember	74 ¹ / ₂ —75	106	120
1885			
Januar	77	106	120
April	73—74	98	120
Juli	72	—	120
Oktober	76	—	120
Dezember	79	107	130
1886			
Januar	77	107	130
April	66	95	120
Juli	72 ¹ / ₂ —73 ¹ / ₂	—	120
Oktober	76 ¹ / ₂ —77	107	130
Dezember	82—83	110	130
1887			
Januar	82—83	110	130
April	73	—	130
Juli	75	—	130
Oktober	79—80	—	130
Dezember	77 ¹ / ₂	108	130

Die Preisbewegung ist hiernach im Detailhandel eine äußerst günstige. Die relativen Zahlen steigen in Hamburg um 83 Prozent, im magdeburger Detailverkehre nur um 30 Prozent; allerdings geben solche Nebeneinanderstellungen kein ganz genaues Bild der Verhältnisse; denn im magdeburger Detailpreise ist ein hoher Zoll enthalten, welcher unverändert bleibt; ein Steigen der Preise in Hamburg um 10 Mt. ergiebt daher einen viel höheren Prozentsatz als ein Steigen des Detailpreises um 10 Pf. Aber auch die absoluten Zahlen sind im Detailverkehre günstig; der Preis steigt in der ganzen Periode um 30 Pf., während in Hamburg eine Erhöhung um 36 Mt. stattfand. Ebenso ergiebt auch eine Vergleichung der Bewegung des Detailpreises mit dem magdeburger Engrospreise ein gutes Resultat; denn letzterer stieg in den 11 Jahren von 1876 bis 1886 von 75 auf 110 Mt., also um 35 Mt. oder 47 Prozent.

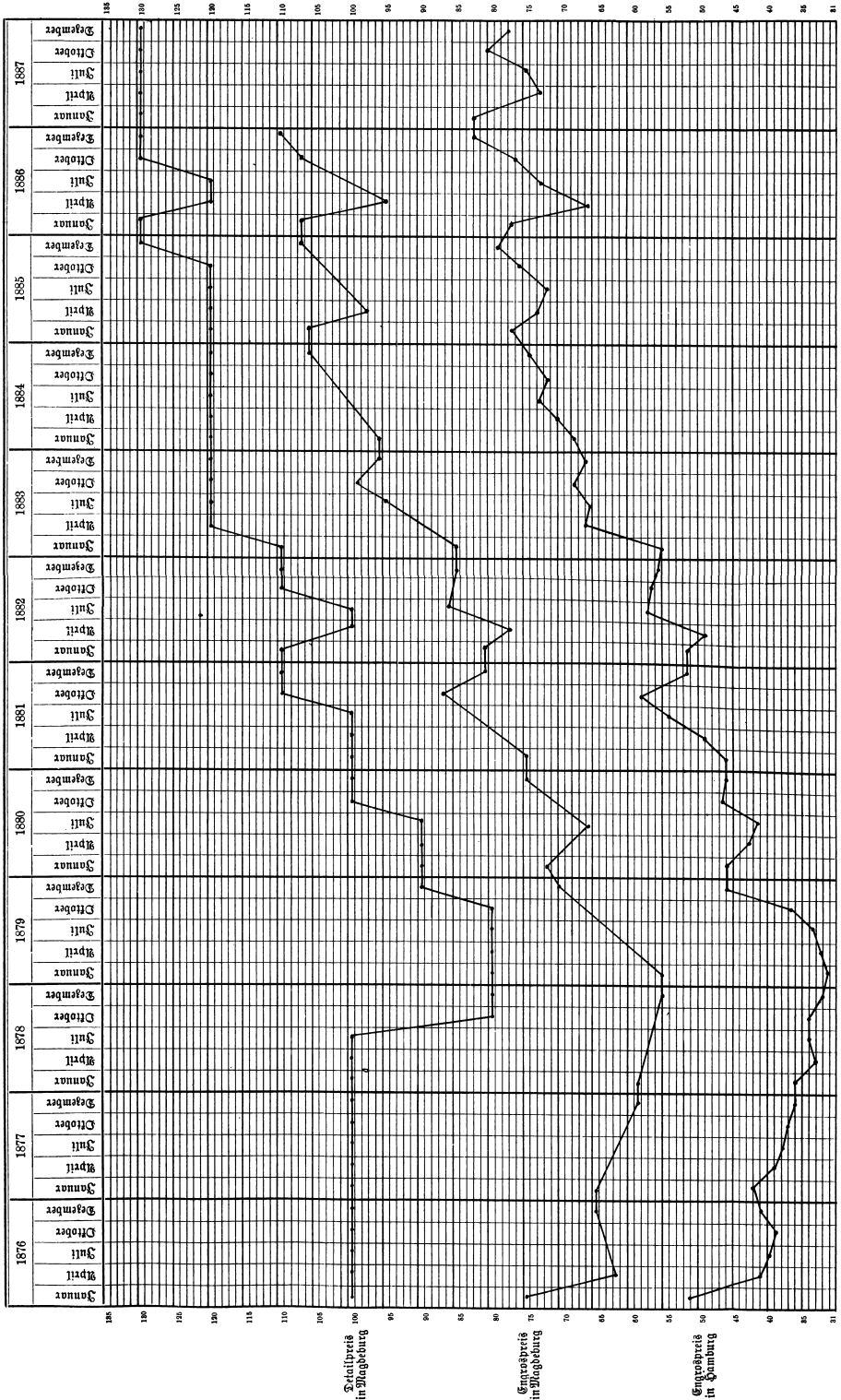
Freilich müssen wir berücksichtigen, was wir früher schon (Seite 18) dargelegt haben, daß dieser Artikel meistens nur in ganz kleinen Quantitäten gekauft wird, und daß dann ein wesentlich höherer Preis in Kraft tritt. Wir glauben nicht, daß der Preis dieser kleinen Quantitäten in gleicher Weise schwankt wie der Pfundpreis, und daß man z. B. für 10 Pf. eine entsprechende Zahl von Grammen beim Steigen der Engrospreise weniger, beim Fallen mehr bekommt. Der verhältnißmäßig hohe Gewinnausschlag wird hier wohl überhaupt nicht viel Bewegungen zulassen.

Was die Wirkung der Zollerhöhung betrifft, so hat der Konsument, so weit das aus den oben angeführten Zahlen im ganzen hervorgeht, keinen Nachtheil gehabt und dieselbe scheint unter den großen Preisbewegungen verschwinden zu sein. Die Differenz zwischen dem hamburgischen Engrospreise und dem magdeburger Detailpreise beträgt im Durchschnitt der Jahre 1876—1879 55 Pf., 1880—1887, also nach der Erhöhung des Zolles, nur 50 Pf. —

Wollen wir schließlich noch den Ausschlag betrachten, welchen der Detailhandel auf den Engrospreis macht, so vergleichen wir wieder den magdeburger Engros- und Detailpreis und erhalten dann folgende Differenzen:

Januar	1876	25 Pf. = 33 Prozent	April	1882	22 Pf. = 28 Prozent
April	1876	37 " = 59 "	Juli	1882	14 " = 16 "
Dezember	1876	35 " = 54 "	Dezember	1882	25 " = 29 "
Januar	1877	35 " = 54 "	Januar	1883	25 " = 29 "
Dezember	1877	41 " = 69 "	Juli	1883	25 " = 26 "
Januar	1878	41 " = 69 "	Oktober	1883	21 " = 21 "
Dezember	1878	25 " = 45 "	Dezember	1883	24 " = 25 "
Januar	1879	25 " = 45 "	Januar	1884	24 " = 25 "
Dezember	1879	20 " = 28 "	Dezember	1884	14 " = 13 "
Januar	1880	18 " = 25 "	Januar	1885	14 " = 13 "
Juli	1880	24 " = 36 "	April	1885	22 " = 22 "
Dezember	1880	25 " = 33 "	Dezember	1885	23 " = 21 "
Januar	1881	25 " = 33 "	Januar	1886	23 " = 21 "
Oktober	1881	23 " = 26 "	April	1886	25 " = 26 "
Dezember	1881	29 " = 35 "	Oktober	1886	23 " = 21 "
Januar	1882	29 " = 35 "	Dezember	1886	20 " = 19 "

Der Ausschlag nimmt in den letzten Jahren bedeutend ab und beträgt für die ganze Periode im Durchschnitt, so weit dieser aus unseren Preis-



angaben zu ziehen ist, 25 Pf. pro Pfd. oder 32 Prozent. Wir glauben nicht, daß dieser Aufschlag bei einer solchen Waare zu hoch ist, und sind der Ueberzeugung, daß die Konsumenten ihren Pfeffer auf keine Weise vorteilhafter erhalten können, wenn dabei die Bequemlichkeit des Einkaufens unverändert bleiben soll.

Auch diese Waare eignet sich gut zu einer graphischen Darstellung der Preise, und wir wollen daher unseren Lesern die Bewegungen nochmals in dieser Weise vor Augen führen. (Siehe Beilage.)

Pflaumen. Eine Vergleichung der Preisbewegungen im Engros- und Detailverkehre bis zu den kleinen Schwankungen hin ist bei dieser Waare mit großen Schwierigkeiten verknüpft. Pflaumen werden nach der Größe der Früchte zu verschiedenen Preisen umgesetzt, und es ist nicht überall festzustellen, ob die in unserer Tabelle angegebenen Preise sich immer auf die gleiche Sorte beziehen. Ferner werden Pflaumen alljährlich schon vom April ab auf Lieferung im Oktober-November gehandelt, d. h. also die Frucht, welche erst noch reifen soll, bildet schon sechs Monate vorher das Objekt eines ausgedehnten Handels; gleichzeitig verkauft und kauft man aber auch die sogenannte *Soto-Waare*, also die wirklich vorhandenen Pflaumen, so daß häufig ganz verschiedene Preise für alte und neue Früchte neben einander gehen. Auch in dieser Beziehung ist nicht immer nachzukommen, ob die Preise unserer Tabelle für die eine oder andere Sorte gelten. Wir können daher aus dem Material, welches uns zu Gebote steht, weitere Schlüsse nicht ziehen, sondern müssen uns darauf beschränken, nur das Wichtigste hier kurz hervorzuheben. Wir sehen: die Engrospreise schwanken ganz bedeutend, und zwar geschieht das hauptsächlich unter dem Einflusse der Ernten und der Ernteaussichten. Die Detailpreise zeigen ebenfalls große Veränderungen; sie bewegen sich zwischen 30 und 50 Pf. und machen innerhalb dieser Grenzen bedeutende Sprünge; auch trifft der höchste Preis von 50 Pf. in der Regel mit verhältnißmäßig hohen Preisen im hamburgeter und magdeburger Großverkehr zusammen, ebenso der niedrigste von 30 Pf. mit niedrigeren Engrospreisen; wir können daher wohl annehmen, daß auch der Detailpreis von Pflaumen durch die Marktpreise stark beeinflusst wird, wenn auch nicht jede Schwankung auf den Märkten im Kleinverkehre zum Ausdruck kommt.

Im Jahre 1879 wurde die Waare mit einem Zolle von 2 Mk. pro 50 kg belegt; ein Blick auf die Schwankungen der Detailpreise kann uns schon zeigen, daß diese Vermehrung der Kosten von 2 Pf. pro Pfund den Konsumenten wohl nicht zur Last gefallen ist. Die Veränderungen vollziehen sich auch hier in runden Zahlen — 30, 40, 50 Pf. —; eine Mehrausgabe des Detailisten beim Einkauf von 2 Pf. pro Pfund kann daher allein noch keine Erhöhung hervorrufen, und die Schwankungen des Engrospreises sind ja zum Theil viel größer als der Zoll, ohne daß sie eine Aenderung des Detailpreises veranlassen.

Der Aufschlag des Detailhandels auf den Engrospreis ist, soweit sich das aus unserem Material ersehen läßt, ziemlich hoch; aber das ist bei einer Waare, deren Verkauf im kleinen fast unvermeidlich Verluste durch Verderben und andere Umstände mit sich bringt, kaum zu umgehen. Will

Pflaumen.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg ab Peft	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
	ungarische u. türkische	türkische	türkische
1872	Mf.	Mf.	Pf.
Januar	—	23 ¹ / ₄	—
Dezember	—	23 ³ / ₄	30
1873			
Januar	—	22 ¹ / ₄	33
Dezember	—	39	50
1874			
Januar	—	37 ¹ / ₄	50
April	—	40 ¹ / ₂	50
August	—	33 ³ / ₄	50
Dezember	—	36	50
1875			
Januar	—	—	50
Juli	—	—	50
Oktober	16—23	—	50
Dezember	16—20	—	30
1876			
Januar	15—20	17—18	30
April	15—18	—	30
Juli	17—21	15—16	30
Oktober	20—32	22—24	30
Dezember	20—32	21—23	40
1877			
Januar	20—32	21—23	40
April	21—27	20—21	40
Juli	21—27	22—25	40
Oktober	21—27	29—32	40
Dezember	27—37	29—32	40
1878			
Januar	27—37	30—32	50
April	27—37	33—36	50
Juli	30—38	17	50
Oktober	22—24	18 ¹ / ₂ —19	50
Dezember	20—22	14 ¹ / ₂ —16	50
1879			
Januar	20—22	14 ¹ / ₄ —16	30
April	20—22	16—18	30
Juli	20—23	alte 19—22 neue 29—31	30
Oktober	20—28	neue 31—33 ¹ / ₄	30
Dezember	27—40	—	30
1880			
Januar	27—40	27—28	50
April	24—40	22—23	40
Juli	24—36	—	40
Oktober	20—28	15 ¹ / ₂ —19	40
Dezember	22—28	18—23 ¹ / ₂	40

Pflaumen.

	Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg	Engroßpreis in Magdeburg pro 50 kg ab Peft	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
	ungarische u. türkische	türkische	türkische
1881	Mt.	Mt.	ßf.
Januar	22—28	16—18	40
April	22—28	—	40
Juli	22—28	—	40
Oktober	22—28	25—29	40
Dezember	20—30	22—26	40
1882			
Januar	20—30	18—19 ^{1/2}	40
April	20—30	—	40
Juli	25 ^{1/2} —30	—	40
Oktober	25 ^{1/2} —30	—	40
Dezember	25 ^{1/2} —30	19 ^{1/2} —22 ^{1/4}	40
1883			
Januar	25 ^{1/2} —30	20 ^{1/2} —26 ^{1/2}	40
April	24—30	17 ^{1/2} —22	40
Juli	24—30	14 ^{1/2} —19	40
Oktober	24—28	17 ^{1/2} —22	40
Dezember	19—24	—	40
1884			
Januar	19—24	—	40
April	19—24	15 ^{1/2} —19 ^{1/2}	40
Juli	19—24	—	50
Oktober	19—25	—	50
Dezember	19—23	13 ^{1/2} —14 ^{1/2}	50
1885			
Januar	19—22	—	50
April	19—22	14	50
Juli	17—21	—	50
Oktober	15—17	10	40
Dezember	17—23	11	40
1886			
Januar	17—23	—	40
April	17—23	—	40
Juli	17—23	—	40
Oktober	18—19	9 ^{1/2} —16 ^{1/2}	40
Dezember	15—23	6 ^{1/2} —13 ^{1/2}	40
1887			
Januar	15—23	—	40
April	17—23	—	40
Juli	17—23	—	40
Oktober	17—23	—	40
Dezember	16—20	—	40

sich der Konsument die Pflaumen nicht in ganzen Kisten beschaffen, so muß er diesen Aufschlag tragen; andernfalls fällt ihm aber jenes Risiko des Verlustes zur Last, und er wird daher auch beim Einkauf im großen die Pflaumen nicht viel billiger erhalten, ganz abgesehen davon, daß sich ein solcher Einkauf bei den meisten Familien aus bekannten Gründen von selbst verbietet.

Mohnöl. Wir stellen hier die Engrospreise für Mohn und Mohnöl neben einander, weil der Preis des letzteren wesentlich von dem des ersteren abhängt. Dieser wird meistens wieder von dem Ausfalle der Ernte stark beeinflusst; im Jahre 1872 trat allerdings der umgekehrte Fall ein, daß der Preis des Mohns trotz der guten Ernte stieg, weil in den letzten Monaten die Nachfrage nach Mohnöl sehr stark wurde; im Jahre 1873 aber erhöhte sich der Mohnpreis wegen der durch Beschädigungen des Nachwinters klein ausgefallenen Ernte um ca. 4 Mk., und das war die Veranlassung, daß auch der Delpreis von 60 auf 73 $\frac{1}{2}$ stieg. Der Detailpreis hatte sich vom Januar 1872 bis Juni 1873 auf 80 Pf. gehalten; der Engrospreis war 1872 um ca. 10 Mk. gefallen; da das aber schnell vorüberging, und dieser Preis schon im Januar 1873 seinen alten Stand wieder nahezu erreicht hatte, so war der Druck nicht dauernd genug, um eine Aenderung im Detailpreise hervorzurufen. Als aber der Engrospreis 1873 weiter stieg, fand im Juli auch eine Erhöhung des Detailpreises von 80 auf 90 Pf. statt, also um etwas weniger als das Steigen des Engrospreises ausmachte. — Die Ernte von 1874 war in unserer Gegend klein und die Qualität des Mohns in Folge trockenen Wetters recht mangelhaft; das geerntete Quantum kam bald in die Hände von Spekulanten, und diese konnten daher sehr hohe Preise erlangen. Der Aufschlag betrug wieder 3—4 Mk., und wenn der Engrospreis von Mohnöl ebenfalls um 3 Mk. stieg, so blieb er im Verhältniß zu den Mohnpreisen etwas zurück. Der Detailpreis bewegte sich 1874 nicht; aber da er schon 1873 nicht im Verhältniß zu den Engrospreisen gestiegen war, und 1874 eine neue Erhöhung der letzteren hinzukam, so wurde er im Januar 1875 auf 100 Pf. hinaufgesetzt. Das Jahr 1876 hatte eine Mittelernte, doch war der Delgehalt besser als in den Vorjahren, und der Preis stellte sich daher wieder auf 25 $\frac{1}{2}$ —26 Mk. Auch der Engrospreis des Mohnöls ging etwas zurück, aber nicht genug, um eine Herabsetzung des Detailpreises zu veranlassen. — Die hohen Mohnpreise der letzten Jahre gaben 1877 die Anregung, daß in der Provinz Sachsen verhältnißmäßig viel Mohn gebaut wurde; die Ernte fiel nicht schlecht aus und die Folge war, daß die Preise auf 20—20 $\frac{1}{2}$ Mk. sanken. Die Engrospreise von Mohnöl mußten dieser Bewegung um so mehr folgen, als seit einigen Jahren billigere Surrogate auf den Markt kamen und das Mohnöl zum Theil verdrängten. Die Konsumenten hatten in diesem Jahre noch keinen Vortheil von dem Preisrückgang; der Detailpreis blieb auf 100 Pf. und wich erst im Januar 1878 auf 90 Pf. — 1878 war die Mohnernnte wieder vorzüglich und der Engrospreis für Mohnöl ging deshalb nochmals bedeutend zurück, so daß auch der Detailpreis im Oktober eine zweite Reduktion von 90 auf 80 Pf. erfuhr. — Unter der Nachwirkung jenes Rück-

M o h n ö l.

	Engroßpreise in Magdeburg pro 50 kg		Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg	
	Mohn	Mohnöl	Mohnöl	
	Mt.	Mt.	Pf.	
1872	Anfang 19—19 ¹ / ₂ später 20 ⁷ / ₁₀	Ging von 61 ¹ / ₂ bis zur Ernte auf 54 neues M. 51 später 57	Januar bis Dezember	80
1873	Januar 21 ³ / ₅ Dezember 25 ¹ / ₅	Januar 60 Dezember 73 ¹ / ₂	Januar " Juni	80
1874	nach d. Ernte 28—29 ¹ / ₄	Anfang 73 ¹ / ₂ später 76 ¹ / ₂	Juli " Dezember	90
1875	?	?	Januar " "	90
1876	im g. Jahre 25 ¹ / ₂ —26	im ganzen Jahre 72—73	" " "	100
1877	" 20—20 ¹ / ₂	Anfang 72 später 61 ¹ / ₂	" " "	100
1878	—	Anfang 61 später 50	" " September	90
1879	im g. Jahre 21 ¹ / ₂ —23 ¹ / ₂	im ganzen Jahre 65—66	Oktober " Dezember	80
1880	" 24 ¹ / ₂ —25	" 65—66	Januar " August	70
1881	" 26—26 ¹ / ₂	" 65—66	September " Dezember	80
1882	" 22 ¹ / ₂ —21	Anfang 65 später 60	Januar " August	90
1883	zu Anf. der Ernte 19 ¹ / ₂ —20 später 18 ¹ / ₂ —18	im ganzen Jahre 56—54	September " Dezember	80
1884	im g. Jahre 18 ³ / ₄ —18	" 54—51	Januar " November	80
1885	—	" 52—49	Dezember "	70
1886	Anfang 16 ¹ / ₂ später 18—19	Januar " August 50—54 später 55—58	Januar " Dezember	70
1887	Anfang 18 später 22	im ganzen Jahre 56—53	" " "	70
			Januar " September	70
			Oktober " Dezember	75

ganges im Großverkehr fand dann im Januar 1879 wiederum eine Ermäßigung des Detailpreises um 10 Pf., also auf 70 Pf., statt; die Mohn-ernte war aber in diesem Jahre sehr ungünstig, und zum Ersatz des Ausfalles mußte ostindischer und russischer Mohn gekauft werden. Der Preis des Rohmaterials stieg daher um 1¹/₂—3 Mt., der Engroßpreis des Oeles aber um 15—16 Mt. gegen das Vorjahr; trotzdem behielt der Detailpreis seinen niedrigen Stand von 70 Pf. bei. — Im Jahre 1880 fiel die Ernte wieder nicht befriedigend aus und man war theils aus diesem Grunde, theils weil sich der Mohnbau hier überhaupt zu Gunsten des Rübenbaues erheblich vermindert hatte, gezwungen, auch in diesem Jahre ausländisches Produkt zu beziehen. Der Preis des Mohns stieg daher etwas, war aber wider Erwarten nicht von einem verhältnißmäßigen Steigen des Engroßpreises für Mohnöl begleitet; letzterer blieb gegen das Jahr 1879 unverändert; dagegen erfuhr nun der Detailpreis sogar zwei Erhöhungen: zuerst von 70 auf 80 und dann von 80 auf 90 Pf. Die erstere, welche im Januar eintrat, ist noch durch das vorhergegangene Steigen des Jahres

1879 zu erklären; für die zweite Erhöhung im September haben wir aber keinen Grund auffinden können.

Im Jahre 1881 und Anfang 1882 blieb der Engrospreis für Mohnöl unverändert, obgleich die Preise des Rohmaterials 1881 höher waren als 1880; dagegen fiel 1882 der Preis des Mohns um 4—5 Mk. gegen das Vorjahr und der Engrospreis des Fabrikats, welcher anfangs den Stand der Jahre 1879—1881 innehatte, sank später von 65 auf 60 herab. — Da die Engrospreise 1881 keine Veränderung gegen das Vorjahr erfuhren, so lag auch keine Veranlassung für eine Bewegung des Detailpreises vor; er blieb daher 1881 auf 90 Pf. stehen, sank aber dann im folgenden Jahre 1882 mit dem Engrospreise auf 80 Pf.

Während der Jahre 1883 bis 1886 stehen sowohl die Preise für Mohn als auch für Mohnöl sehr niedrig; die Ernte der Provinz Sachsen und Thüringens reicht allerdings nicht aus, um den Bedarf der Mühlen zu decken; aber es wird jetzt viel ausländischer Mohn verarbeitet und dieser drückt die Preise herab. Unter diesen Umständen sank auch der Detailpreis im Dezember 1883 auf 70 Pf. und kam damit auf einen so niedrigen Stand, wie er in der Periode seit 1872 nur einmal vorübergehend erreicht worden ist.

Der Detailpreis folgt mithin auch bei dieser Waare den Engrospreisen in ziemlich befriedigender Weise; die Bewegung der Durchschnittspreise war, soweit wir letztere aus unserem Material ziehen können, folgende:

	Engrospreis	Detailpreis		Engrospreis	Detailpreis
1872	55,8 = 100	80 = 100	1880	65,5 = 117	83,3 = 104
1873	66,7 = 120	85 = 106	1881	65,5 = 117	90 = 112
1874	75 = 134	90 = 112	1882	62,5 = 112	86,6 = 108
1875	—	100 = 125	1883	55 = 98	79,2 = 99
1876	72,5 = 130	100 = 125	1884	52,5 = 94	70 = 87
1877	66,7 = 120	100 = 125	1885	50,5 = 90	70 = 87
1878	55,5 = 99	87,5 = 109	1886	54,2 = 97	70 = 87
1879	65,5 = 117	70 = 87	1887	54,5 = 98	71,2 = 89

Die Differenzen zwischen dem Engros- und dem Detailpreise betragen nach unserem Materiale:

1872	18 ¹ / ₂ Pf. = 30 Prozent	1880	14—15 Pf. = 22 Prozent
	26 " = 48 "		24—25 " = 37 "
	29 " = 57 "	1881	24—25 " = 37 "
	23 " = 40 "	1882	25 " = 38 "
1873	20 " = 33 "		20 " = 33 "
	16 ¹ / ₂ " = 22 "	1883	24—26 " = 45 "
1874	16 ¹ / ₂ " = 22 "		14—16 " = 27 "
	13 ¹ / ₂ " = 18 "	1884	16—19 " = 33 "
1876	27—28 " = 38 "	1885	21—18 " = 38 "
1877	28 " = 39 "	1886	16—20 " = 34 "
	38 ¹ / ₂ " = 62 "		12—15 " = 24 "
1878	39 " = 64 "	1887	14—17 " = 28 "
	30 " = 60 "		19—22 " = 37 "
1879	4—5 " = 7 "		

Diese Aufschläge sind allerdings ziemlich hoch; aber die höchsten Prozentfäße werden hier wie auch sonst häufig, dadurch hervorgerufen, daß der Detailpreis beim Sinken des Engrospreises nicht sofort fällt, sondern erst dann, wenn der niedrige Engrospreis sich eine Zeit lang gehalten hat. Der Detailist ändert, wie wir schon hervorgehoben haben, seinen Preis überhaupt nicht gern; dann sind bei einer Herabsetzung der Engrospreise im Detailverkehre noch ältere, theuere Vorräthe vorhanden; alles das kann darauf hinwirken, daß die Differenz zwischen den Engros- und Detailpreisen vorübergehend verhältnißmäßig hoch wird. Der Umstand aber, daß der Einkaufspreis des Detailisten nicht mit dem gegenwärtigen Engrospreise identisch zu sein braucht, zeigt uns schon, daß dann jene Differenz nicht den Gewinn der Detailisten angiebt. Freilich kann der Gewinn aus denselben Gründen bei steigender Konjunktur auch größer sein, als die Differenz zwischen dem Engros- und Detailpreise anzeigt.

Rüböl. Wir kommen jetzt zu einer Waare, welche in hohem Grade der Spekulation unterworfen ist. Eine Vergleichung der verschiedenen Preise bietet aus diesem Grunde mancherlei Schwierigkeiten; denn selbst die Engrospreise gehen an den verschiedenen Börseplätzen nicht immer denselben Weg, wie wir schon bei den Preisen unserer Tabelle (S. 104—105) in Hamburg und Magdeburg sehen. So kommt es vor, daß die kleinen Märkte schnell vorübergehende Bewegungen an den Hauptplätzen nicht mitmachen; im Mai 1872 z. B. stieg der Preis in Berlin während des Kampfes der Hauffe- und Baiffepartei um 9—12 Mk. pro 50 kg, der Magdeburger Engrospreis wurde jedoch davon nicht berührt. Die Preise an den kleinen Märkten richten sich mehr nach dem Saatenstand und der Ernte des Rohmaterials, selbstverständlich immer unter Berücksichtigung der größeren Bewegungen an den Hauptplätzen, und daß die Detailpreise dem fast ununterbrochenen Steigen und Fallen der Spekulationspreise nicht folgen, läßt sich hiernach schon voraussehen.

Die Engrospreise in Magdeburg gingen vom Oktober 1872 bis Ende 1874 allmählich auf einen so tiefen Stand zurück, daß den Müllern kaum noch ein Nutzen übrig blieb. Der Konsument hatte davon wenig Vortheil; denn während der Rückgang im Großverehr 11 Mk. pro 50 kg betrug, war der Detailpreis lange Zeit unverändert und wurde erst Ende 1874 um 5 Pf., von 50 auf 45, herabgesetzt. — Im Jahre 1876 war der Engrospreis wieder auf 36 gestiegen, und auch der Detailpreis hat seinen alten Stand von 50 Pf. wieder eingenommen; jener sank dann bis Mitte des Jahres auf 32^{1/2} und stieg später in Folge der Erhöhung der Saatterpreise wieder auf 41 Mk. Das Sinken übte auf den Detailpreis keinen Einfluß aus, wohl aber stieg dieser, als der Engrospreis wieder 9 Mk. höher war, auf 55 Pf., also um 5 Pf.; die Differenz zwischen beiden Preisen war daher am Schlusse des Jahres genau so groß wie am Anfang.

1877 schwankten die Engrospreise in Magdeburg ziemlich stark und standen Ende des Jahres um 3^{1/2} Mk. tiefer als im Januar; diese im ganzen fallende Bewegung setzte sich 1878 fort, weil der Bedarf gering

K ü b ö l , raffinirt.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro $1\frac{1}{2}$ kg
1872	Mf.	Mf.	ßf.
Juli	—	34 $\frac{1}{2}$	—
Oktober	—	38 $\frac{1}{4}$	50
Dezember	—	36	50
1873			
Januar	—	37 $\frac{1}{2}$	50
April	—	34 $\frac{1}{2}$	50
Juli	—	36	50
Dezember	—	30 $\frac{3}{4}$	50
1874			
Januar	—	31	50
April	—	29	50
Juli	—	30 $\frac{1}{2}$	50
Dezember	—	29 $\frac{1}{4}$	45
1875			
Januar	—	—	45
April	—	—	45
Juli	—	—	45
Oktober	38	—	50
Dezember	42	—	50
1876			
Januar	40	36	50
April	36	—	50
Juli	37	32 $\frac{1}{2}$	50
Oktober	41	—	50
Dezember	42—42 $\frac{1}{2}$	41	55
1877			
Januar	42—42 $\frac{1}{2}$	41	55
April	40	34	55
Juli	40—41	—	55
Oktober	42	39 $\frac{1}{2}$	55
Dezember	42	37 $\frac{1}{2}$	55
1878			
Januar	41 $\frac{1}{2}$	37 $\frac{1}{2}$	55
April	41—42	—	55
Juli	39	—	55
Oktober	37	—	45
Dezember	36	29 $\frac{1}{2}$	45
1879			
Januar	35	28	45
April	35	—	45
Juli	33	—	45
Oktober	32	—	40
Dezember	33	27	40
1880			
Januar	33	27	40
April	32	—	40
Juli	32	—	40
Oktober	32	—	40
Dezember	31 $\frac{1}{2}$	27 $\frac{1}{4}$	40

R ü b ö l, raffiniert.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro $\frac{1}{2}$ kg
1881			
Januar	Mf. 31 $\frac{1}{2}$	Mf. 26 $\frac{3}{4}$	3f. 40
April	31	25 $\frac{1}{2}$	40
Juli	31 $\frac{1}{2}$	26 $\frac{1}{2}$	40
Oktober	32	29	40
Dezember	33 $\frac{1}{2}$	28	40
1882			
Januar	33 $\frac{1}{2}$	28 $\frac{1}{2}$	40
April	33	26 $\frac{1}{2}$	40
Juli	34	29 $\frac{3}{4}$	40
Oktober	35	31 $\frac{3}{4}$	40
Dezember	37 $\frac{1}{2}$ —39	32 $\frac{3}{4}$	45
1883			
Januar	37 $\frac{1}{2}$ —39	32 $\frac{3}{4}$	45
Februar	44—45	—	45
März	44—45	—	45
April	44—46	41 $\frac{1}{2}$	45
Mai	41	37 $\frac{1}{2}$	45
Juni	40	—	45
Juli	37 $\frac{1}{2}$	33 $\frac{3}{4}$	45
August	38—38 $\frac{1}{2}$	33 $\frac{3}{4}$	45
September	38—38 $\frac{1}{2}$	33 $\frac{1}{2}$	45
Oktober	38—38 $\frac{1}{2}$	32 $\frac{3}{4}$	45
November	38	32 $\frac{3}{4}$	45
Dezember	37	32 $\frac{1}{2}$	45
1884			
Januar	37	33	40
April	35—35 $\frac{1}{4}$	—	40
Juli	33 $\frac{1}{2}$ —35 $\frac{1}{2}$	27	40
Oktober	32	—	40
Dezember	30	25 $\frac{3}{4}$	40
1885			
Januar	30	25 $\frac{3}{4}$	40
April	30	—	40
Juli	30	—	40
Oktober	28	—	35
Dezember	28	22 $\frac{1}{4}$	35
1886			
Januar	28	22 $\frac{1}{4}$ —22 $\frac{1}{2}$	35
April	25	—	35
Juli	23 $\frac{1}{2}$	20 $\frac{3}{4}$ —21	30
Oktober	23 $\frac{1}{2}$	21 $\frac{3}{4}$ —22 $\frac{1}{4}$	30
Dezember	23 $\frac{1}{2}$	22 $\frac{1}{2}$ —23	32
1887			
Januar	23 $\frac{1}{2}$	23	32
April	24 $\frac{1}{2}$	21 $\frac{3}{4}$	32
Juli	28	26 $\frac{3}{4}$	35
Oktober	28 $\frac{1}{2}$	24	35
Dezember	30	24 $\frac{1}{4}$	35

und die Saattpreise niedrig waren; bis Juli 1878 hatte trotzdem noch keine Herabsetzung des hohen Detailpreises stattgefunden, und erst als der Druck mit der Zeit immer stärker wurde, mußte auch jener nachgeben, und zwar jetzt sogleich um 10 Pf., was ungefähr dem Rückgange des Engrospreises vom Januar 1877 bis Ende 1878 entsprach. Der Detailhandel war mithin nun dem Großverkehre gefolgt, aber in der Zwischenzeit hatten die Konsumenten das Rüböl doch verhältnißmäßig hoch bezahlen müssen, weil der Detailhandel viel zu lange an seinen hohen Preisen festhielt. — Auch das Jahr 1879 brachte wieder eine kleine Ermäßigung des Engrospreises, und der Detailhandel beantwortete dieses mit einer weiteren Herabsetzung von 45 auf 40 Pf., eilte mithin nun dem Engrospreise voraus. Die beiden folgenden Jahre 1880—1881 vergingen im ganzen ruhig; die Marktpreise bewegten sich in engen Grenzen, und der Kleinverkehr hatte daher keine Veranlassung zu einer Aenderung der Preise.

Im Jahre 1882 beginnt nun einer jener häßlichen Vorgänge, welche, wenn auch glücklicherweise selten, doch von Zeit zu Zeit immer wieder auf diesem oder jenem Gebiete des Spekulationshandels zu Tage treten. In der zweiten Hälfte des Jahres 1882 waren große Quantitäten Rüböl von Paris aus in Berlin zur Lieferung April-Mai gekauft worden. Diese zu Hauffeoperationen gemachten Ankäufe setzten sich auch im Januar 1883 fort, so daß der Preis zwischen dem 15. und 18. Januar von 65¹/₂ auf 68 Mk. pro 100 kg stieg. Die Hauffepartei dehnte das Feld ihrer Einkäufe dann auch auf die hamburger Börse aus, und da alle geforderten Preise bewilligt wurden, gingen diese rapid in die Höhe; am 7. Februar kostete Rüböl bereits 80 Mk., Anfang März 83 Mk. pro 100 kg. Einen Nutzen konnte das Hauffekonsortium daraus jedoch nicht ziehen, weil mit einem Angebot der Waare sofort der Rückgang der Preise eingetreten wäre, und die Hoffnung, daß der Konsum große Quantitäten verlangen werde, ging nicht in Erfüllung, weil die Konsumenten infolge der hohen Rübölpreise Surrogate verwendeten; das war dann wieder der Grund, daß sich große Quantitäten Rüböl ansammelten. Der Zweck der Hauffeoperation war hiernach bereitet, der Leiter der pariser Spekulation nahm sich das Leben, und nun erfolgte der Zusammenbruch so plötzlich, daß der Preis in Berlin während zweier Tage, am 17. und 18. April, von 80¹/₂ auf 65 Mk. fiel. Diese Ereignisse hatten große Verwirrung in der Rübölproduktion und im Handel hervorgebracht, und erst in der zweiten Hälfte des Jahres 1883 lenkte das Geschäft wieder in solide Bahnen ein.

Solche Vorgänge sind äußerst beklagenswerth; sie bringen nicht nur keinen wirthschaftlichen Nutzen, sondern schädigen nach vielen Richtungen hin und heften dem Handel dadurch, daß diese nur ausnahmsweise vorkommenden, aber gewöhnlich in recht grollem Maße tretenden Ereignisse außerhalb der Handelskreise verallgemeinert werden, einen Makel an, welcher ihm nicht zukommt. Es wird auch hier noch Aufgabe der national-ökonomischen Wissenschaft sein, durch tieferes Eindringen in diese Vorgänge zu untersuchen, ob sich die Grenzen nicht feststellen lassen, bis wohin der Spekulationshandel den Interessen der Volkswirtschaft dient und wo er

anfängt, in reines Börsenspiel auszuarten. Sollte das einst gelingen, und damit auch der Punkt gegeben sein, wo gegen das Spiel eingeschritten werden kann, so werden wir jede Maßregel, die geeignet ist, ohne Schädigung des soliden Handels zur Beseitigung oder wenigstens Einschränkung jenes Treibens beizutragen, mit Freuden begrüßen.

Der Detailpreis wurde von diesen großen Bewegungen nur wenig berührt; er stieg Ende 1882, als die Engrospreise um ca. 5 Mk. höher waren, ebenfalls um 5 Pf., blieb dann aber während des ganzen folgenden Jahres unverändert, obgleich auch im magdeburger Großverkehr Schwankungen von 9 Mk. pro 50 kg auf und ab vorkamen. Die Wirkungen der Spekulation drangen also nicht bis zu den kleinen Konsumenten hin und spielten sich innerhalb des Handels und der Produktion selbst ab.

Mit dem Jahre 1884 kehrte der Detailpreis wieder auf 40 Pf. zurück und sank 1885 auf 32, 1886 auf 30 Pf. Er folgte darin den Engrospreisen, welche in Magdeburg vom Januar 1884 bis Juli 1886 ebenfalls um 10 Mk. heruntergegangen waren; von da ab trat bei den Engrospreisen wieder eine Erhöhung ein, welcher auch der Detailpreis in zwei Abjäten folgte.

Die Differenzen zwischen den Preisen im Groß- und Kleinverkehr sind auch hier wieder ziemlich hoch. Im Jahre 1872 steht der Detailpreis $11\frac{3}{4}$ Pf. = 31 Prozent höher als der Engrospreis, und dieser Unterschied wächst, da der letztere sinkt, bis Juli 1874 auf $19\frac{1}{2}$ Pf. = 64 Prozent; nun folgt die Ermäßigung des Detailpreises, und die Differenz beträgt daher im Dezember 1874 nur noch $15\frac{3}{4}$ Pf. = 54 Prozent.

Im Januar 1876 beginnt der Aufschlag mit 14 Pf. = 39 Prozent, wächst dann Mitte des Jahres auf $17\frac{1}{2}$ Pf. = 54 Prozent und steht Ende des Jahres mit dem Steigen beider Preise wieder auf 14 Pf. = 34 Prozent; er hebt sich alsdann, da bei unverändertem Detailpreise der Engrospreis sinkt, auf $17\frac{1}{2}$ Pf. = 47 Prozent, fällt Ende 1878 auf $15\frac{1}{2}$ Pf. = 53 Prozent und Ende 1879 auf 13 Pf. = 48 Prozent und hält sich nun über zwei Jahre lang auf der Höhe von 11—14 Pf. Im Oktober 1882 hat er sich durch Steigen des Engrospreises auf $8\frac{1}{4}$ Pf. = 26 Prozent verringert, erweitert sich dann durch Heraufsetzung des Detailpreises auf $12\frac{1}{4}$ Pf. und beträgt im April 1883, als die Spekulation ihren Höhepunkt erreichte, nur noch $3\frac{1}{2}$ Pf. = 9 Prozent. Ende 1883 ist er aber schon wieder auf $12\frac{1}{2}$ Pf. gewachsen und geht 1884 durch Herabsetzung des Detailpreises auf 7 Pf. = 21 Prozent zurück; im Januar 1885 ist er durch Sinken des Engrospreises auf $14\frac{1}{4}$ Pf. gebracht und nun schwankt er bis Ende 1886 zwischen 10 und 13 Pf. auf und ab.

Petroleum. Auch diese Waare wird als Spekulationsobjekt benutzt, und der Preis unterliegt daher mancherlei Schwankungen; um diese zum Ausdruck zu bringen, haben wir hier in unserer Tabelle, S. 108—109, die monatlichen Preise angegeben. Die Waare wird im magdeburger Detailverkehre nur in Literflaschen verkauft und der Preis daher pro Liter gestellt; um aber eine genaue Vergleichung mit den Engrospreisen zu ermöglichen, haben wir den Preis pro Liter in einen solchen pro $1\frac{1}{2}$ kg

P e t r o l e u m , raffinirt.

	Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg mit 20% Tara	Detailpreis in Magdeburg			Engroßpreis in Hamburg pro 50 kg mit 20% Tara	Detailpreis in Magdeburg	
		pro l	pro 1/2 kg			pro l	pro 1/2 kg
1875	Mt.	ßf.	ßf.				
Oktober	11,90	30	18,3	1879	Mt.	ßf.	ßf.
Dezember	12,20	30	18,3	Januar	8,90	20	12,2
1876				Februar	10,20	20	12,2
Januar	12,50	30	18,3	März	9,90	20	12,2
Februar	14,35	30	18,3	April	9,50	20	12,2
März	12,60	30	18,3	Mai	9,40	20	12,2
April	14,10	30	18,3	Juni	9,10	20	12,2
Mai	12,50	30	18,3	Juli	9,90	20	12,2
Juni	12,30	30	18,3	August	6,95	25	15,2
Juli	13,50	30	18,3	September	7,10	25	15,2
August	15,10	30	18,3	Oktober	8,20	25	15,2
September	19,75	30	18,3	November	8,50	25	15,2
Oktober	20,75	30	18,3	Dezember	9,25	30	18,3
November	20,50	30	18,3				
Dezember	24,—	45	27,4	1880			
" Mitte	33,—	45	27,4	Januar	8,10	25	15,2
" Ende	30,—	45	27,4	Februar	7,75	25	15,2
1877				März	7,55	20	12,2
Januar	21,—	40	24,4	April	7,60	20	12,2
Februar	20,—	35	21,3	Mai	7,35	20	12,2
März	14,50	35	21,3	Juni	7,50	20	12,2
April	14,90	30	18,3	Juli	9,50	20	12,2
Mai	13,50	30	18,3	August	9,50	25	15,2
Juni	12,90	30	18,3	September	9,60	25	15,2
Juli	11,70	30	18,3	Oktober	11,60	30	18,3
August	12,20	30	18,3	November	11,30	30	18,3
September	13,40	30	18,3	Dezember	9,60	30	18,3
Oktober	14,20	30	18,3				
November	12,60	25	15,2	1881			
Dezember	12,50	25	15,2	Januar	9,10	30	18,3
1878				Februar	—	30	18,3
Januar	12,20	25	15,2	März	8,10	30	18,3
Februar	10,90	25	15,2	April	8,—	30	18,3
März	11,30	25	15,2	Mai	7,85	30	18,3
April	11,40	25	15,2	Juni	7,90	30	18,3
Mai	11,10	25	15,2	Juli	8,10	30	18,3
Juni	11,20	25	15,2	August	7,50	30	18,3
Juli	11,15	25	15,2	September	8,30	30	18,3
August	11,25	25	15,2	Oktober	8,80	30	18,3
September	11,—	25	15,2	November	8,40	30	18,3
Oktober	10,25	25	15,2	Dezember	7,60	22	13,4
November	9,60	20	12,2				
Dezember	9,40	20	12,2				

Petroleum, raffiniert.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg mit 20% Tara	Detailpreis in Magdeburg			Engrospreis in Hamburg pro 50 kg mit 20% Tara	Detailpreis in Magdeburg	
		pro l	pro 1/2kg			pro l	pro 1/2 kg
1882	Mt.	Pf.	Pf.	1885	Mt.	Pf.	Pf.
Januar	7,50	22	13,4	Januar	7,50	22	13,4
Februar	7,35	22	13,4	Februar	7,10	22	13,4
März	7,60	22	13,4	März	7,45	22	13,4
April	7,35	22	13,4	April	7,30	22	13,4
Mai	7,05	22	13,4	Mai	7,25	22	13,4
Juni	7,10	22	13,4	Juni	7,10	22	13,4
Juli	7,—	22	13,4	Juli	7,45	22	13,4
August	6,90	22	13,4	August	7,55	22	13,4
September	6,85	22	13,4	September	7,75	22	13,4
Oktober	7,90	22	13,4	Oktober	7,80	22	13,4
November	7,65	22	13,4	November	7,70	22	13,4
Dezember	7,90	22	13,4	Dezember	7,60	22	13,4
1883				1886			
Januar	7,60	22	13,4	Januar	7,30	20	12,2
Februar	7,60	22	13,4	Februar	7,25	20	12,2
März	7,60	22	13,4	März	7,50	20	12,2
April	8,05	22	13,4	April	6,65	20	12,2
Mai	7,55	22	13,4	Mai	6,55	20	12,2
Juni	7,60	22	13,4	Juni	6,45	20	12,2
Juli	7,50	22	13,4	Juli	6,50	20	12,2
August	7,45	22	13,4	August	6,35	20	12,2
September	7,90	22	13,4	September	6,25	20	12,2
Oktober	8,25	22	13,4	Oktober	6,35	20	12,2
November	8,15	22	13,4	November	6,85	20	12,2
Dezember	8,55	22	13,4	Dezember	7,25	20	12,2
1884				1887			
Januar	9,25	22	13,4	Januar	6,70	20	12,2
Februar	8,75	22	13,4	Februar	6,45	20	12,2
März	8,—	22	13,4	März	6,05	20	12,2
April	7,50	22	13,4	April	6,15	20	12,2
Mai	7,75	22	13,4	Mai	6,05	20	12,2
Juni	7,65	22	13,4	Juni	6,—	20	12,2
Juli	7,45	22	13,4	Juli	6,—	20	12,2
August	7,90	22	13,4	August	5,95	20	12,2
September	8,—	22	13,4	September	6,10	20	12,2
Oktober	7,80	22	13,4	Oktober	6,25	20	12,2
November	7,70	22	13,4	November	6,65	20	12,2
Dezember	7,65	22	13,4	Dezember	7,40	20	12,2

umgerechnet und dabei angenommen, daß 100 l = 82 kg sind, was der Wirklichkeit wohl am nächsten kommen wird.

Ende 1872 kostete Petroleum hier im Magdeburger Großhandel 23 Mk. pro 50 kg, und der Detailpreis stand damals 45 Pf. pro l = 27,4 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg. Die Produktion in Amerika nahm nun immer größere Dimensionen an, indem neue Quellen erschlossen wurden, welche mehr Öl mit geringeren Kosten lieferten, und der Preis fiel daher im Jahre 1873 von 22 auf 13 $\frac{1}{4}$ Mk. Der Detailpreis wich unter diesem Druck zunächst erst auf 40, Anfang Januar 1884 weiter auf 38 Pf. pro l (24,4 bezw. 23,2 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg), mithin nicht in gleichem Verhältnis wie der Engrospreis. — Im Jahre 1874 setzte sich diese Bewegung fort und der Engrospreis sank bis Oktober von 13 auf 9 $\frac{1}{4}$ Mk.; im November stieg er wieder und war Ende des Jahres 12 Mk. Der Detailpreis wurde im März auf 35 Pf. pro l = 21,3 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg, im August auf 30 bezw. 18,3 Pf., und im Oktober endlich auf 25 bezw. 15,2 Pf. ermäßigt; er hatte mithin nun den Engrospreis eingeholt und stieg auch im letzten Jahresviertel trotz der Erhöhung des Engrospreises noch nicht; erst Anfang Januar 1875 wurde er wieder auf 30 Pf. hinaufgesetzt.

Das Jahr 1876 verlief in seiner ersten Hälfte ruhig, und die Preise in Hamburg schwankten nur einige Mark auf und ab. Da aber die Quellenbesitzer und die Raffinerien bei den niedrigen Preisen mit Verlust arbeiteten, so war die Produktion bedeutend vermindert worden, und es bildete sich nun in Amerika ein mit reichlichen Mitteln ausgestattetes Konsortium, welches die Werke kaufte oder mit ihnen Kontrakte schloß und so den Preis vorschreiben konnte. Wir sehen nun in unserer Tabelle, daß der Preis in Hamburg vom Juli ab bis Dezember in großen Sprüngen um weit über 100 Prozent stieg, dann aber ebenso schnell fiel, als die hohen Preise zu neuen Bohrungen in Amerika anregten. — Der Detailpreis folgte erst Anfang Dezember mit einer Erhöhung um 15 Pf. pro l, machte aber dann den höchsten Ausschlag des Engrospreises nicht mit und stand sogar während einiger Wochen niedriger als dieser; im Januar 1877 wurde er bereits auf 40, im Februar auf 35 Pf. ermäßigt und erreichte im April seinen alten Stand von 30 Pf. wieder, so daß die Konsumenten mit dieser Bewegung zufrieden sein können; ja, der Detailpreis fiel sogar im November noch auf 25 Pf., ohne daß die Marktverhältnisse besondere Veranlassung zu dieser Reduktion boten. — Das Jahr 1878 brachte ein allmähliches Zurückgehen der Engrospreise von 12,20 Mk. auf 9,40 Mk., und der Detailpreis folgte sofort mit einer weiteren Ermäßigung auf 20 Pf. pro l = 12,2 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg.

Die Bewegung des Preises im Kleinverehr läßt hiernach kaum etwas zu wünschen übrig. Nun tritt aber vom Jahre 1879 ab ein neuer Faktor in die Berechnung, nämlich der Zoll. Bis dahin wurde Petroleum in Deutschland frei eingeführt; 1879 belegte man jedoch die Waare mit einem Zolle von 3 Mk. pro 50 kg unter der Begründung, daß, da die erheblichen Preisschwankungen keinen Einfluß auf den Konsum ausgeübt hätten, eine Besteuerung des Petroleums gerechtfertigt wäre. Die That-

sache, daß der Konsum zugenommen hat, ist allerdings richtig; denn er betrug nach dem statistischen Jahrbuche durchschnittlich pro Jahr 1866 bis 1870 1,86 kg, 1871—1875 3,75 kg, 1876—1880 5,40 kg pro Kopf; aber das beweist nichts für die Behauptung der Motive zur Zollvorlage; denn die Preisschwankungen waren immer nur vorübergehend; die Richtung der Preise im allgemeinen oder im Durchschnitt ging abwärts, und die Motive geben selbst den hamburger Durchschnittspreis wie folgt an:

1861—1865	28,68 Mk.	1873	15,14 Mk.
1866—1870	21,06	1874	11,63
1871—1875	15,18	1875	11,22
1872	19,28	1876	17,84

Man kann daraus folgern, daß die Vermehrung des Konsums eine Wirkung des Preisrückganges sei, und daß, wenn eine dauernde Erhöhung des Preises durch einen Zoll eintritt, wohl auch eine Abnahme des Konsums herbeigeführt werden könne. Nun ist Petroleum aber das bei weitem billigste Beleuchtungsmaterial und darin kann auch ein Zoll von 3 Mk. pro 50 kg nichts ändern; eine Abnahme des Verbrauches war daher aus diesem letzteren Grunde nicht zu erwarten, und der Konsum ist auch in der Periode 1881—1885 auf 8,54 kg pro Kopf und Jahr gestiegen. — Alles das trifft aber unseres Erachtens den Kern der Frage nicht; es handelt sich bei der Besteuerung einer Waare nicht allein darum, ob der Verbrauch durch diese Maßregel abnehmen kann oder nicht, sondern in erster Linie darum, ob der Zoll namentlich den unteren Klassen beim Verbrauch eines Gegenstandes, welcher nicht dem Luxus dient, sondern ein nothwendiges Bedürfnis befriedigt, eine verhältnißmäßig hohe Last auferlegt, welcher sie sich nicht entziehen können. Und das ist beim Petroleum in hohem Grade der Fall. Es giebt ja Waaren, in deren Detailpreisen sich der Einfluß eines Zolles schwer nachweisen läßt, wo derselbe in den Schwankungen der Engrospreise und anderen Vorgängen innerhalb des Handels untergeht, ohne sichtbare Wirkung auf den Kleinverkehr; in unserem Falle läßt sich aber der Einfluß des Zolles ziemlich genau zeigen. Der Engrospreis in Hamburg schwankte während der ersten sieben Monate des Jahres 1879 sehr wenig auf und ab, und seit der im November 1878 eingetretenen Festsetzung des Detailpreises auf 20 Pf. war ein Grund zu einer Verringerung nicht vorhanden gewesen; denn der Engrospreis stand im November 1878 auf 9,60 Mk., im Juli 1879 auf 9,90 Mk., also ungefähr auf gleicher Höhe. Da wurde Anfang August 1879, sofort nachdem der Zoll in Kraft getreten war, der Detailpreis von 20 auf 25 Pf. erhöht und blieb so, obgleich der Engrospreis in den nächsten Monaten noch etwas zurückging. Wir können dieses Steigen daher nur als die unmittelbare Wirkung des Zolles betrachten, und der Konsument hatte nun den letzteren voll zu tragen; daß aber eine solche Mehrausgabe von 5 Pf. pro Flasche Petroleum für viele Haushaltungen nicht unbedeutend ist, läßt sich leicht beweisen.

Im Dezember 1879 trat eine vorübergehende Erhöhung des Detailpreises auf 30 Pf. ein, wofür wir keine Erklärung gefunden haben; im

nächsten Monat, Januar 1880, stand er aber schon wieder auf 25 Pf. und wurde im März auf 20 Pf. ermäßigt, nachdem der Engrospreis auf 7,55 Mk. gefallen war. In den letzten Monaten d. J. 1880 wurde der Preis von Amerika aus wieder um ca. 4 Mk. in die Höhe getrieben, und der Detailpreis stieg daher ebenfalls im August auf 25 Pf. und im Oktober auf 30 Pf., mithin mehr als der Engrospreis, und auf diesem hohen Stande hielt er sich, obgleich die hamburger Notirung i. J. 1881 wieder zurückging. Erst im Dezember 1881 erfolgte die Herabsetzung auf 22 Pf., und da in den Jahren 1882—1885 keine großen Veränderungen in den Marktpreisen vorkamen, so blieb auch der Detailpreis auf diesem Stande. Im Januar 1886 fiel er auf 20 Pf., und diese Herabsetzung wurde namentlich durch die weitere Entwicklung des Engrospreises in den Jahren 1886—1887 gerechtfertigt.

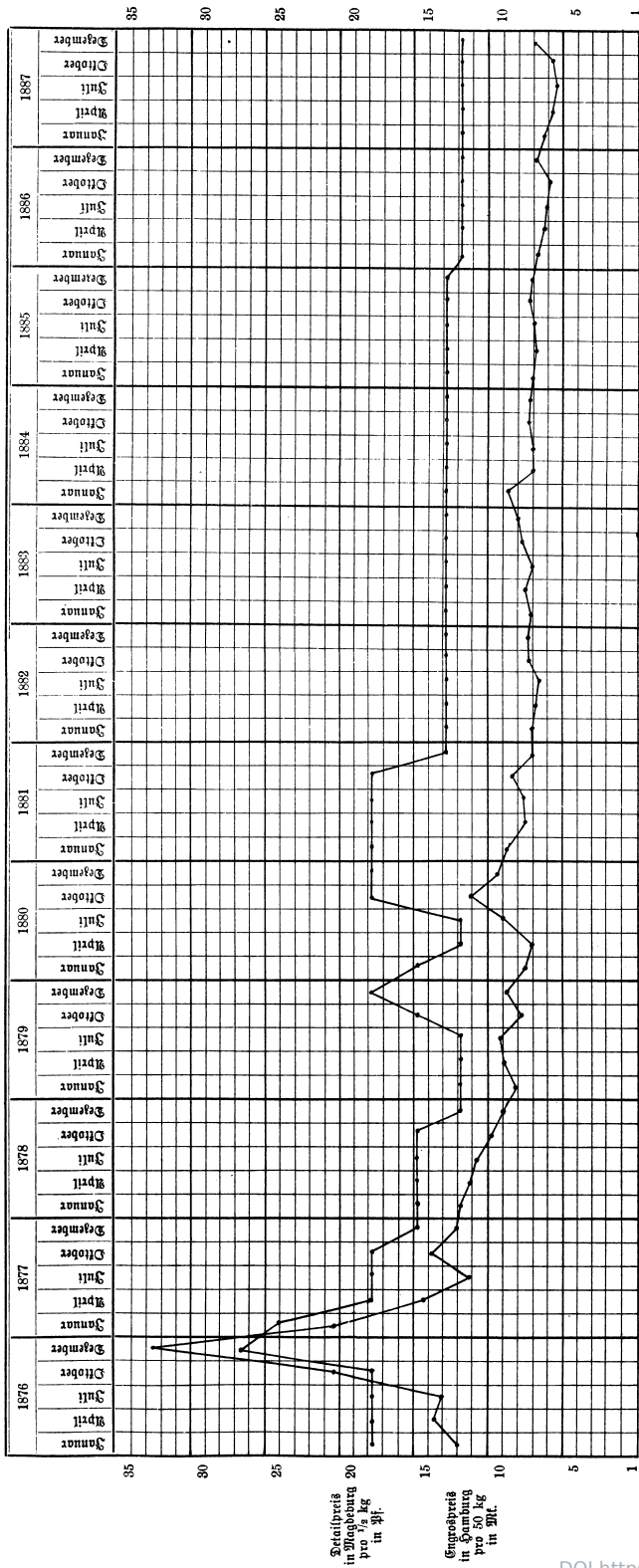
Ziehen wir jetzt den Durchschnitt der 12 Monatspreise, so ergibt sich:

	Engrospreis in Hamburg	Detailpreis in Magdeburg	Differenz zwischen Beiden
1876	18,21	20,25	2,04
1877	14,45	18,79	4,34
1878	10,90	14,70	3,80
1879	8,91	13,71	4,80
1880	8,91	14,73	5,82
1881	8,15	17,90	9,75
1882	7,34	13,40	6,06
1883	7,82	13,40	5,58
1884	7,95	13,40	5,45
1885	7,46	13,40	5,94
1886	6,77	12,20	5,43
1887	6,31	12,20	5,89

Aus diesen Bewegungen, namentlich aus den Differenzen zwischen beiden Preisen geht deutlich hervor, daß der Zoll den Detailpreis dauernd höher hält, als er nach dem Stande der Engrospreise gewesen sein würde. Berechnen wir den Durchschnitt der Differenzen von 1876 bis Juli 1879, so erhalten wir 3,27 Pf.; nach der Zollfestsetzung, d. h. vom Juli 1879 bis Ende 1887, betrug diese Differenz 6,41 Pf., so daß sie also in der letzteren Periode über 3 Pf., mithin um etwas mehr als der Zollbetrag ausmachte, größer war als vorher.

Es ist allerdings richtig, daß der Konsument das Petroleum jetzt trotz des Zolles billiger kauft, als früher; aber damit wird das Bedenken gegen den Zoll nicht beseitigt; denn der Konsument würde bei einem Durchschnittspreis von 6,31 Mk. im Jahre 1887 das Del wesentlich unter 20 Pf. pro l = 12,2 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg erhalten haben, wenn der Einkaufspreis nicht durch die 3 Mk. Zoll von 6,31 auf 9,31 Mk. erhöht worden wäre; gegen Ende 1878 und Anfang 1879 stand der Engrospreis etwas über 9 Mk., und damals kaufte man Petroleum ebenfalls zu 20 Pf.; dieser Preis würde unter allen Umständen um mehrere Pfennige zurück-

Petroleum.



Zu Seite 113.

Schr. d. V. f. S. P. 37.

gegangen sein, nachdem der Engrospreis weiter sank, wenn der Zoll nicht dazwischen gekommen wäre.

Was den Aufschlag des Detailhandels betrifft, so ist dieser zwar in Prozenten ziemlich hoch, in Wirklichkeit dürfte aber der Nutzen des Kleinhandels beim Petroleumgeschäfte verhältnismäßig nicht zu groß sein. Rechnen wir von 1880 ab dem Engrospreise den Zoll zu, so erhalten wir einen durchschnittlichen Aufschlag von 3,49 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg = 37 Prozent; davon sind noch die Fracht und andere Einkaufsbesen zu bezahlen. Der Verkauf des Artikels ist aber mit großen Weitläufigkeiten verknüpft; das Aufbewahren erfordert wegen der Feuergefährlichkeit besondere Sorgfalt; das Abfüllen auf Flaschen ist keine angenehme Arbeit und bringt mancherlei Verluste, und wir glauben nicht, daß ein Konsument, welcher nur das, was seine Familie gebraucht, einzukaufen hat, sich dazu entschließen wird, ein ganzes Faß Petroleum zu beziehen, um den Aufschlag des Detailhandels zu umgehen.

Wir fügen zum Schluß auch hier wieder eine Zeichnung der Preisschwankungen bei, um unseren Lesern die in der Darstellung erwähnten Vorgänge nochmals vor Augen zu führen.

Weizenstärke.

	Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro $\frac{1}{2}$ kg		Engrospreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis in Magdeburg pro $\frac{1}{2}$ kg
	Mt.	Pf.		Mt.	Pf.
1872 Dezember	27,50	47	April	18,40	25
1873 Januar	27,50	47	Juli	18,40	25
Dezember	32,—	50	Oktober	16,87	25
1882 Januar	23,—	35	Dezember	16,40	25
April	22,50	35	1885 Januar	16,25	25
Juli	22,50	30	April	17,75	25
Oktober	22,50	30	Juli	18,25	25
Dezember	20,—	30	Oktober	16,75	25
1883 Januar	19,50	30	Dezember	16,25	25
April	19,25	30	1886 Januar	16,25	25
Juli	20,25	30	April	16,25	25
Oktober	19,75	30	Juli	16,50	25
Dezember	19,25	30	Oktober	16,75	25
1884 Januar	18,62	30	Dezember	16,75	25

Unser Material ist hier leider nicht vollständig, da es uns unmöglich war, passende Engrospreise für die Zeit von 1874 bis 1881 zu beschaffen. So viel läßt sich aber aus unseren Zahlen doch sehen, daß der Detailpreis auch bei dieser Waare dem Engrospreise in befriedigender Weise folgt. Der letztere ist jetzt ungefähr halb so hoch als im Dezember 1873 und der Detailpreis ist ebenfalls um die Hälfte gesunken. Die Konsumenten haben daher an dem Fallen der Preise ihren vollen Gewinnanteil gehabt,

Schriften XXXVII. — Einfl. d. Kleinhandels.

und der Nutzen des Detailisten ist jetzt bedeutend geschmälert; 1872—1873 konnte der Kleinhändler an einem Pfunde Stärke noch 15—20 Pf. verdienen, gegenwärtig ist dieser Gewinn auf 7—9 Pf. reduziert.

Die Preise für Weizenstärke richten sich zum großen Theil nach denen für Weizen; die letzteren waren hier in Magdeburg pro 50 kg:

1873	Januar	11,70	Mf. bis	12,—	1884	Januar	8,90	Mf. bis	9,25
	Dezember	12,90	" "	13,35		Dezember	7,70	" "	7,90
1882	Januar	11,50	" "	11,90	1885	Januar	7,80	" "	8,—
	Dezember	8,70	" "	9,20		Dezember	7,70	" "	7,95
1883	Januar	8,60	" "	9,25	1886	Januar	7,60	" "	7,90
	Dezember	9,10	" "	9,50		Dezember	8,—	" "	8,25

Hiernach sank der Weizenpreis vom Januar 1873 bis Dezember 1886 im Verhältniß von 100 : 68, der Engrospreis der Weizenstärke von 100 : 61 und der Detailpreis von 100 : 53; für den Konsumenten also eine günstige Preisentwicklung!

Eine ähnliche Bewegung zeigen die Preise von Weizengriß. Diese Waare kostete

		im Magdeburger Großverehr pro 50 kg	im Detailhandel pro 1/2 kg			im Magdeburger Großverehr pro 50 kg	im Detailhandel pro 1/2 kg
		Mf.	Pf.			Mf.	Pf.
1873	Januar	20,—	37	1884	Juli	12,75	25
	Dezember	21,25	40		Oktober	12,13	25
1882	Januar	16,75	25		Dezember	11,75	25
	April	15,50	25	1885	Januar	11,75	25
	Juli	15,25	25		April	12,—	25
	Oktober	14,75	25		Juli	12,50	25
	Dezember	14,—	25		Oktober	11,25	25
1883	Januar	13,75	25		Dezember	11,—	25
	April	14,50	25	1886	Januar	10,75	25
	Juli	15,25	25		April	10,75	25
	Oktober	15,25	25		Juli	11,—	25
	Dezember	14,—	25		Oktober	11,25	25
1884	Januar	13,50	25		Dezember	11,25	25
	April	13,25	25				

Hiernach ist allerdings der Detailpreis, nachdem er in der Periode 1873—1882 viel mehr als der Engrospreis herabgesetzt war, den Bewegungen des letzteren nicht weiter gefolgt, so daß Ende 1886 der Engrospreis verhältnißmäßig tiefer steht, als der Detailpreis. Es werden aber in den letzten Jahren außer der Ia Waare noch zwei geringere Sorten zu 20 und 16 Pf. verkauft, und die Unbeweglichkeit des Preises von 25 Pf. mag sich daher vielleicht dadurch erklären lassen, daß die Qualität dieser Sorte eine bessere geworden ist.

Für Reiskstärke fehlen uns die Engrospreise gänzlich; diese richten sich aber in erster Linie nach den Preisen des Reiss, und es wird daher

gestattet sein, hier wenigstens einen Vergleich mit dieser Waare anzustellen. — Der Preis der Reisstärke war im hiesigen Kleinverkehre von 1873 bis zum September 1883 50 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg und wurde im Oktober 1883 auf 40 Pf. herabgesetzt, wo er bis jetzt stehen geblieben ist. Vergleichen wir damit die Veränderungen der Reispreise in unserer Tabelle S. 70—72 und die Durchschnittspreise S. 68, so sehen wir, daß beide Bewegungen im Ganzen nahezu übereinstimmen. Der Durchschnittspreis von Reis änderte sich bis zum Jahre 1881 nicht bedeutend; erst 1882 sank er von $11\frac{3}{16}$ auf $9\frac{1}{16}$ und blieb dann bis 1887 ungefähr auf dieser Höhe. Der Detailhandel hatte daher bis 1881 keine Veranlassung zur Aenderung seines Preises; er folgte aber auch dem Rückgange im Jahre 1882 noch nicht, sondern wartete bis z. B. 1883; von da ab blieb er unverändert, da die Engrospreise sich wenig bewegten. —

Der Detailpreis für Nudeln hat folgenden Gang:

1872	September	44	Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg		
	November	50	" " " "		
1875	April	40	" " " "		
	September	45	" " " "		
1876	Dezember	50	" " " "		
1884	April	40	" " " "		
1885	September	40	" " " "	IIa 30, IIIa 25	Pf.
1886	Juni	40	" " " "	" 30, "	22 "
1887	Dezember	40	" " " "	" 30, "	22 "

Er blieb also im größten Theile dieser Periode auf 50 Pf., fiel 1875 und 1876 nur vorübergehend auf 40 bezw. 45 Pf., und nahm erst 1884 diesen niedrigeren Stand für längere Zeit ein. Es ist auch hier schwer, entsprechende Engrospreise zu finden. In Hamburg sind deutsche Nudeln von 1875—1887 unverändert mit 30 Mk. pro 50 kg notirt; Nudeln werden aber in Magdeburg selbst fabrikt, und daher dürften auch die hiesigen Engrospreise für die Preise im Kleinverkehre bestimmend sein; leider haben wir diese nur für die Jahre 1882—1887, und die Bewegung war in dieser Zeit folgende:

1882	Januar—Dezember	Ia 23	Mk., IIa 20	Mk. pro 50 kg
1883	Januar—Dezember	" 21	" " " "	" " " "
1884	Januar—August	" 21	" " " "	" " " "
1884	Dezember	" 19	" " " "	" " " "
1885	Januar—Dezember	" 19	" " " "	" " " "
1886	Januar—Dezember	" 18	" " " "	" " " "
1887	Januar—Dezember	" 18	" " " "	" " " "

Sie zeigt uns, daß die Herabsetzung des Detailpreises im Jahre 1884 gerechtfertigt war; denn die Engrospreise sanken bis 1884 um 4 Mk., bis 1886 um 4—5 Mk.

Weizenmehl.

Der Detailpreis des Mehles entwickelt sich, wie wir beim ersten Blicke auf unsere Tabelle (S. 116) sehen können, in einer für die Konsumenten günstigen Weise. Bekanntlich hat uns gerade die Zeit, über welche unsere Untersuchungen sich erstrecken, einen bedeutenden Rückgang der Getreide- und namentlich der Weizenpreise gebracht, und der Detailpreis für Mehl be-

Weizenmehl.

	Preis des Landweizens in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis des Mehles pro 1/2 kg		Preis des Landweizens in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis des Mehles pro 1/2 kg
1872	Mt.	ßf.	1880	Mt.	ßf.
Januar	11,70 — 12,15	—	Januar	10,50 — 11,10	22
April	11,40 — 11,85	—	April	10,50 — 10,75	20
Juli	12,30 — 12,60	27	Juli	11,25 — 11,50	20
Oktober	11,70 — 12,30	27	Oktober	10,25 — 11,—	20
1873			1881		
Januar	11,70 — 12,—	27	Januar	10,45 — 10,85	20
April	12,30 — 13,05	27	April	10,50 — 10,95	20
Juli	13,30 — 14,40	30	Juli	10,75 — 11,25	20
Oktober	13,05 — 13,50	30	Oktober	11,50 — 12,—	20
1874			1882		
Januar	13,05 — 13,35	25	Januar	11,50 — 11,90	20
April	13,05 — 13,35	25	April	11,10 — 11,50	20
Juli	12,90 — 13,35	22	Juli	11,10 — 11,50	20
Oktober	9,75 — 10,05	20	Oktober	9,— — 9,60	20
1875			November	8,85 — 9,25	18
Januar	—	20	1883		
April	—	18	Januar	8,60 — 9,25	18
Juli	—	18	April	9,— — 9,40	18
Oktober	—	20	Juli	9,25 — 9,65	18
1876			Oktober	9,15 — 9,50	18
Januar	9,75 — 9,90	20	1884		
April	10,75 — 10,90	20	Januar	8,90 — 9,25	18
Juli	11,25 — 11,40	20	April	8,80 — 9,15	18
Oktober	11,— — 11,15	20	Juli	8,90 — 9,25	18
1877			Oktober	7,65 — 7,85	18
Januar	11,45 — 11,60	23	1885		
April	11,60 — 11,75	20	Januar	7,80 — 8,—	18
Juli	12,40 — 12,55	24	April	8,70 — 9,—	18
Oktober	11,20 — 11,35	24	Juli	8,60 — 8,90	18
Dezember	10,70 — 10,85	22	Oktober	7,90 — 8,10	16
1878			1886		
Januar	10,55 — 10,70	20	Januar	7,60 — 7,90	16
April	11,10 — 11,25	20	April	7,85 — 8,05	16
Juli	10,65 — 10,80	20	Juli	8,10 — 8,30	16
Oktober	8,65 — 8,80	20	Oktober	7,75 — 7,95	16
1879			Dezember	8,— — 8,25	16
Januar	8,50 — 8,75	18			
April	9,10 — 9,35	18			
Juli	10,10 — 10,35	20			
Oktober	10,— — 11,25	20			

gleitet den Weizenpreis bei diesem Fallen nicht nur, sondern überholt ihn darin sogar nicht unwesentlich. Das wird uns noch deutlicher vor Augen treten, wenn wir die Durchschnitte der 12 Monatspreise für Weizen und Mehl berechnen und hier neben einander stellen, wir bekommen dann folgende Veränderung:

	Weizenpreis in Magdeburg pro 50 kg	Detailpreis des Weizenmehles pro $\frac{1}{2}$ kg
1872	12 Mk. = 100	27 Pf. = 100
1873	13,1 " = 109	28,5 " = 106
1874	11,9 " = 99	22,8 " = 85
1876	10,9 " = 91	20 " = 74
1877	11,8 " = 98	22,8 " = 85
1878	10,1 " = 84	20 " = 74
1879	9,2 " = 76	19,8 " = 73
1880	10,7 " = 89	20,5 " = 76
1881	11,2 " = 93	20 " = 74
1882	10,5 " = 87	19,7 " = 73
1883	9,4 " = 78	18 " = 67
1884	8,6 " = 72	18 " = 67
1885	8,3 " = 69	17,3 " = 64
1886	8 " = 67	16 " = 59

Wir sehen also, daß der Detailpreis dem Weizenpreise fast immer vorausseilt, und die Käufer im Kleinverkehre erhalten das Mehl jetzt 41 Prozent billiger als 1872, während der Weizenpreis nur 33 Prozent gefallen ist. Der Gewinn der Detailhändler, vielleicht auch derjenige der Müller beim Mehlerverkauf, muß daher in dieser Periode kleiner geworden sein.

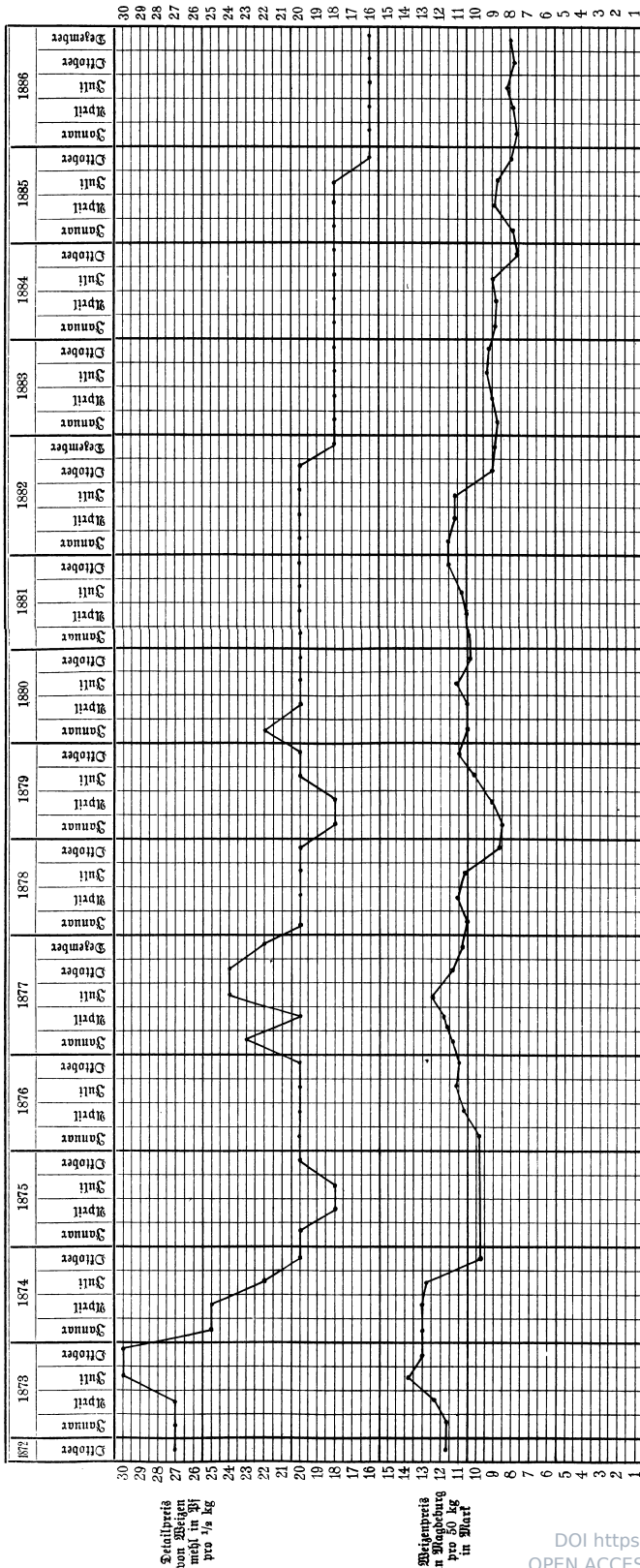
Aber nicht allein die Durchschnittspreise verfolgen annähernd gleiche Richtungen, auch die Bewegungen der Preise innerhalb der einzelnen Jahre befriedigen vollkommen. Das Jahr 1873 beginnt mit verhältnißmäßig nicht hohen Weizenpreisen, aber große Sendungen von hier nach Süddeutschland hoben den Preis von Mk. 11,70 bis 12,—, im Januar auf M. 13,50 bis 13,95 im August. Der Detailverkehr folgte diesem Steigen durch eine Erhöhung von 27 auf 30 Pf., ging aber schon im Januar 1874 auf 25 Pf. zurück, als die Weizenpreise in den letzten Monaten des Jahres 1873 etwas gewichen waren. Das Jahr 1874 brachte in Folge guter Ernte einen Preisfall des Weizens von Mk. 13,05 bis Mk. 13,35 auf Mk. 9,30 bis 9,60, und der Detailpreis begleitet diese Bewegung in zwei Absätzen: er fiel zunächst von 25 auf 22, und dann bald darauf auf 20 Pf. — Die Schwankungen des Jahres 1876, wo der Weizenpreis bis Juni von Mk. 9,75—9,90 auf Mk. 11,50—11,70 stieg, dann bis August auf Mk. 10,75—10,90 fiel und im Dezember wieder die Höhe von Mk. 11,50 bis 11,70 erreichte, berührte den Detailpreis zunächst nicht, jedoch machte sich der Einfluß des letzten Steigens insofern geltend, als schon im Januar 1877 der Detailpreis auf 23 Pf. erhöht wurde. Weshalb in den ersten

Monaten des Jahres 1877 eine Herabsetzung auf 20 Pf. eintrat, ist nicht ersichtlich; die Weizenpreise boten hierzu keinen Anlaß, und es erfolgte auch sofort wieder eine Erhöhung des Mehlpreises auf 24 Pf., als die Weizenpreise vom April ab in Folge sehr starker Nachfrage in kurzer Zeit um 2—2 $\frac{1}{4}$ Mk. stiegen. Hier trat freilich bald eine Reaktion ein, da viel auf Spekulation gekauft war, und dieses Quantum nun, als die Gründe für die Haufe nach und nach wegfielen, den Markt drückte. Nach der Ernte fand ein weiterer Rückgang der Weizenpreise statt, und das beeinflusste den Detailpreis so, daß er von 24 auf 22 und im Januar 1878 auf 20 Pf. wich. — Im ersten Viertel des Jahres 1878 waren die Weizenpreise matt; vom April ab trat wegen Kriegsbesürchtungen eine Befestigung ein; sie wichen aber schon vom Mai ab wieder und gingen bis zum Schluß des Jahres um ca. 2 Mark zurück. Die Wirkung dieser Bewegungen auf den Detailpreis trat erst im Januar des folgenden Jahres 1879 ein, als dieser auf 18 Pf. ermäßigt wurde. — Das Jahr 1879 zeigt ein fast ununterbrochenes Steigen der Weizenpreise von Anfang bis zu Ende; in den ersten Monaten wurde dieses durch rege Nachfrage veranlaßt, in der zweiten Hälfte durch unbefriedigende Ernte hier und in vielen Ländern Europas; der Preisausschlag, welcher von Januar bis Dezember ca. 2 $\frac{1}{4}$ Mk. betrug, würde noch größer gewesen sein, wenn die amerikanischen Offerten in England und Frankreich die gewohnte Ausfuhr dahin nicht verhindert oder beschränkt hätten. Der Mehldetailpreis steht daher auch im Juli bereits wieder auf 20 Pf. und wird im Januar 1880 sogar auf 22 Pf. erhöht, fällt dann aber sehr bald wieder auf 20 Pf., da im Weizengeschäft die feste Haltung nachließ. Hier blieb er nun bis Ende 1882 stehen, obschon die Weizenpreise Ende 1881 und Anfang 1882 wieder höher gingen. Der bedeutende Preisfall des Jahres 1882 (von 11,50—11,90 Mk. auf 8,70—9,20 Mk.) führte aber auch die Herabsetzung des Detailpreises auf 18 Pf. herbei, und da die Weizenpreise nun das eingenommene niedrige Niveau nicht mehr verließen, ja im Durchschnitt sogar noch etwas wichen, so ermäßigte auch der Detailhandel seinen Preis Ende 1885 nochmals auf 16 Pf. —

Wir führen diese Bewegungen auf der nebenstehenden Beilage wiederum durch Kurven in einer Zeichnung vor Augen.

Spiritus und Branntwein (vgl. die Tabelle S. 120 und 121). Die Spiritus-Engrospreise sind bekanntlich sehr beweglich; im Allgemeinen ist aber auch bei dieser Waare in der Periode 1872 bis 1886 ein wesentlicher Rückgang zu bemerken. Mitte des Jahres 1872 finden wir den hohen Preis von 76 $\frac{1}{2}$ —70 $\frac{1}{2}$ Mk., jedoch ging dieser noch im Laufe desselben Jahres auf 58 $\frac{1}{2}$ —54 $\frac{1}{2}$ Mk. zurück, da die Kartoffelernte gut war und die Brenner ihre Produktion nach Möglichkeit vermehrten, um von den hohen Preisen Nutzen zu ziehen. Das nächste Jahr 1873 zeigt in seiner zweiten Hälfte wieder eine bedeutende Haufe, welche besonders durch starke Versendung nach Süddeutschland hervorgerufen wurde; die Preise stiegen bis Oktober auf 79 $\frac{1}{2}$ —69 $\frac{1}{2}$ Mk., und die Folge war dann eine Abnahme des Bedarfs und ein allmähliches Zurückweichen der Preise bis 67 $\frac{1}{2}$ —61 Mk. — Auch das Jahr 1874 bringt wieder ein starkes

Weizen und Weizenmehl.



Weizenpreis
in 50 kg
pro 1/2 kg

Weizenmehlpreis
in 1/2 kg
pro 1/2 kg

Steigen bis Juli auf $83\frac{1}{2}$ —78 Mk. und dann ein Sinken auf $56\frac{3}{4}$ bis $53\frac{1}{2}$ Mk. Dieses Mal waren es aber weniger wirkliche Vorgänge, welche diese Bewegung hervorriefen, sondern die Erwägung, daß in den letzten Jahren während der Sommermonate regelmäßig ein Steigen der Preise eingetreten war; im Rückblick darauf und unter Berücksichtigung des Umstandes, daß die Vorräthe überall nicht groß waren, begann man von der Berliner Börse aus ein starkes Treiben der Preise, dem auch die anderen Handelsplätze folgen mußten; der Bedarf schränkte sich aber nun wieder auf das Aeußerste ein, und die Preise sanken daher schnell. —

Der Detailpreis des Branntweins wird von diesen Bewegungen des Rohmaterials fast gar nicht berührt; der Preis des Spiritus macht aber das Steigen und Fallen auf den Märkten ziemlich genau mit; er sinkt in der zweiten Hälfte des Jahres 1872 von 90 auf 80 Pf., steigt Mitte 1873 wieder auf 90, geht aber im zweiten Semester nicht zurück, da das Fallen der Engrospreise nicht so bedeutend war wie 1872, steigt Mitte 1874 auf 100 Pf. und sinkt dann mit dem Engrospreise schnell auf 90 und 80 Pf. —

In den Jahren 1876—1879 haben wir verhältnißmäßig niedrige Engrospreise; sie gehen nicht über 57 Mk. hinaus und sinken auch nur vorübergehend unter 50 Mk., so daß der Kleinverkehr keine Veranlassung hatte, seinen Preis für Spiritus zu ändern; dieser blieb auf 80 Pf. stehen und wurde erst im Januar 1880 auf 90 Pf. erhöht, nachdem die Engrospreise in den Monaten vorher bis auf 62 Mk. gestiegen waren. — Weßhalb der Detailpreis schon im April wieder auf 80 Pf. herabgesetzt worden ist, dafür haben wir keine Erklärung; die Engrospreise würden erst Ende 1880 eine solche Herabsetzung gerechtfertigt haben. —

Auch die nächsten Jahre bis 1883 zeigen keine großen Bewegungen auf den Märkten, so daß die Detailpreise keine Veränderungen erfuhren; von 1884 an sanken die Spirituspreise aber nicht unbeträchtlich, und wenn das auch im Jahre 1884 noch keine Wirkung auf den Detailverkehr ausübte, so wurde das im Jahre 1885 nachgeholt, als der Kleinhandelspreis von Nordhäuser Branntwein von 80 auf 60 und derjenige von Spiritus erst von 80 auf 70 und dann auf 60 Pf. fiel. —

Berechnen wir den jährlichen Durchschnitt unserer Preisangaben, so erhalten wir folgende Tabelle:

(Siehe die Tabelle S. 122.)

Die Konsumenten von Spiritus genießen hiernach jetzt den Vortheil, welcher aus dem allmählichen Abwärtsgehen der Engrospreise zu erhoffen war; bei Branntwein ist ein solcher Vortheil erst in neuester Zeit eingetreten; viele Jahre hindurch bleibt hier der Detailpreis unter den großen Schwankungen der Rohmaterialpreise unverändert.

Im Jahre 1887 fand bekanntlich eine große Umwälzung in der Spiritusproduktion und im Handel durch das neue Steuergesetz statt. Unter diesen Veränderungen stieg der Detailpreis des Branntweins von 30 auf 50 Pf.; Nordhäuser Branntwein wurde verkauft: im Januar 44 Prozent zu 40 Pf., im Juli zu 50 Pf., im Oktober 45 Prozent zu 80 Pf., und

Spirituā.

	Engroßpreise in Magdeburg pro 10 000 l-Prozente		Detailpreise in Magdeburg pro l		
	Kartoffelspiritus höchst. — niedr.	Rübenspiritus höchst. — niedr.	Branntwein	Nordhäuser Branntwein	Spiritus vini
1872	Mt.	Mt.	ℳ.	ℳ.	ℳ.
Juli	76,50 — 70,50	69,75 — 65,25	47	80	90
Oktober	66,— — 56,25	63,— — 54,75	40	80	80
Dezember	58,25 — 54,50	56,25 — 53,25	40	80	80
1873					
Januar	56,— — 54,—	54,— — 52,50	40	80	80
April	54,50 — 52,—	52,25 — 51,—	40	80	80
Juli	70,25 — 62,50	65,— — 58,50	40	80	90
Oktober	79,50 — 69,50	71,75 — 66,—	40	80	90
Dezember	67,— — 61,—	65,25 — 60,75	40	80	90
1874					
Januar	66,— — 63,75	65,25 — 60,—	40	80	90
April	68,— — 65,50	66,— — 63,—	40	80	90
Juli	83,50 — 78,—	75,75 — 70,50	40	80	100
Oktober	60,— — 54,50	58,50 — 52,50	40	80	90
Dezember	56,75 — 53,50	56,25 — 54,—	40	80	80
1876					
Januar	43,— — 40,—	42,— — 39,—	40	80	80
April	45,— — 43,80	42,50 — 40,50	40	80	80
Juli	52,— — 49,—	48,— — 44,—	40	80	80
Oktober	54,50 — 48,50	49,50 — 46,—	40	80	80
Dezember	56,70 — 54,80	54,75 — 53,—	40	80	80
1877					
Januar	56,30 — 53,20	55,— — 51,75	40	80	80
April	56,— — 51,—	53,— — 47,50	40	80	80
Juli	54,— — 51,—	51,50 — 50,—	40	80	80
Oktober	52,— — 49,40	51,— — 49,—	40	80	80
Dezember	51,50 — 49,—	50,— — 47,—	40	80	80
1878					
Januar	50,— — 48,60	48,75 — 47,50	40	80	80
April	52,80 — 51,—	51,75 — 50,75	40	80	80
Juli	57,— — 53,—	54,50 — 51,40	40	80	80
Oktober	54,— — 52,—	52,— — 50,—	40	80	80
Dezember	53,— — 51,30	51,50 — 50,—	40	80	80
1879					
Januar	52,80 — 51,30	51,— — 49,—	40	80	80
April	51,60 — 50,—	49,50 — 48,—	40	80	80
Juli	55,50 — 54,—	52,75 — 52,—	40	80	80
Oktober	58,00 — 52,20	56,50 — 49,40	40	80	80
Dezember	62,00 — 59,70	62,— — 59,25	40	80	80

Spiritus.

	Engrospreise in Magdeburg pro 10 000 l-Prozente		Detailpreise in Magdeburg pro l		
	Kartoffelspiritus höchst.—niedr.	Rübenspiritus höchst.—niedr.	Branntwein	Nordhäuser Branntwein	Spiritus vini
1880	Mt.	Mt.	Pf.	Pf.	Pf.
Januar	61,70 — 60,—	60,75 — 59,—	40	80	90
April	62,60 — 60,50	61,25 — 59,50	40	80	80
Juli	66,— — 62,30	62,25 — 57,—	40	80	80
Oktober	60,50 — 57,50	59,— — 56,25	40	80	80
Dezember	57,30 — 54,40	56,30 — 54,40	40	80	80
1881					
Januar	55,70 — 53,—	55,— — 52,75	40	80	80
April	55,50 — 53,70	54,70 — 53,50	40	80	80
Juli	59,— — 56,50	57,50 — 54,75	40	80	80
Oktober	59,70 — 51,30	57,30 — 51,30	40	80	80
Dezember	50,20 — 46,80	51,— — 47,75	40	80	80
1882					
Januar	48,60 — 46,80	49,25 — 47,60	40	80	80
April	46,— — 44,50	46,50 — 45,50	40	80	80
Juli	50,90 — 47,—	51,— — 48,—	40	80	80
Oktober	54,30 — 51,80	54,— — 52,30	40	80	80
Dezember	53,60 — 51,20	53,25 — 51,50	40	80	80
1883					
Januar	52,60 — 50,70	51,80 — 50,60	40	80	80
April	54,10 — 52,30	53,10 — 52,50	40	80	80
Juli	59,50 — 57,50	57,50 — 56,80	40	80	80
Oktober	53,— — 51,10	52,50 — 51,50	40	80	80
Dezember	49,10 — 46,50	48,60 — 47,—	40	80	80
1884					
Januar	48,80 — 47,50	48,— — 47,50	40	80	80
April	47,80 — 45,50	46,25 — 45,—	40	80	80
Juli	52,30 — 49,70	50,60 — 48,50	40	80	80
Oktober	47,50 — 45,50	47,10 — 45,50	40	80	80
Dezember	44,10 — 42,50	43,60 — 40,50	40	80	80
1885					
Januar	44,30 — 41,30	42,80 — 40,30	40	80	80
April	42,60 — 41,40	41,60 — 40,50	40	60	80
Juli	45,30 — 42,60	44,— — 42,50	40	60	80
Oktober	40,90 — 37,80	40,60 — 38,50	40	60	70
Dezember	40,70 — 38,30	40,40 — 38,70	40	60	60
1886					
Januar	40,30 — 36,80	—	40	60	60
April	36,— — 33,60	—	30	60	60
Juli	39,20 — 37,50	—	30	{44 % 40 Pf., 48 % 50 Pf.,}	60
Oktober	38,80 — 35,80	—	30	{44 % 40 Pf., 48 % 50 Pf.,}	60
Dezember	38,10 — 36,80	—	30	{44 % 40 Pf., 48 % 50 Pf.,}	60

	Kartoffelspiritus im Groß- verkehr pro 10 000 l-Prozente	Spiritus vini im Kleinver- kehr pro l
1873	62,6 Mk. = 100	86 Pf. = 100
1874	64,9 " = 104	90 " = 104
1876	48,7 " = 78	80 " = 93
1877	52,3 " = 83	80 " = 93
1878	52,3 " = 83	80 " = 93
1879	54,7 " = 87	80 " = 93
1880	60,2 " = 96	82 " = 95
1881	54,1 " = 86	80 " = 93
1882	49,4 " = 79	80 " = 93
1883	52,6 " = 83	80 " = 93
1884	47 " = 75	80 " = 93
1885	41,4 " = 66	74 " = 86
1886	37,2 " = 60	60 " = 69

Spiritus stieg im zweiten Halbjahre von 70 auf 120 Pf. Wir wollen dieses hier nur andeuten, um zu zeigen, welche Mehrausgaben den Konsumenten durch die neue Steuer erwachsen. Wir behalten uns vor, darauf bei anderer Gelegenheit näher einzugehen, sobald unser Material für den Großverkehr vervollständigt sein wird.

Hafergrütze. Der Detailpreis hat sich in der Zeit von 1872 bis jetzt sehr wenig verändert. Die Waare kostete im Jahre 1872 30 Pf. pro Pfd. und stieg erst Mitte 1874 auf 33 Pf., sank aber schon einige Monate später wieder auf 30 Pf. und blieb nun so bis Mai 1884, wo der Preis auf 25 Pf. herabgesetzt wurde; seitdem ist keine Veränderung mehr vorgekommen. — Als Engrospreis können wir nur denjenigen des Rohmaterials, Hafer, gegenüberstellen; ziehen wir den Durchschnitt aus den 12 Monatspreisen für Hafer in Magdeburg, so erhalten wir pro 50 kg:

1872 Mk. 7,35	1880 Mk. 8,—
1873 " 8,—	1881 " 8,22
1874 " 9,78	1882 " 7,87
1876 " 9,06	1883 " 7,08
1877 " 8,20	1884 " 7,26
1878 " 7,31	1885 " 6,68
1879 " 6,88	1886 " 7,18

Es zeigt sich also wieder, daß der Detailpreis, wenn er auch lange Zeit sehr nahe an dem eingenommenen Stande festhält, unter dem Drucke bedeutender und lang anhaltender Preisveränderungen im Großverkehr endlich nachgeben muß. Selbstverständlich kann der Preis einer solchen Waare nicht alle Preischwankungen des Rohmaterials mitmachen, da diese sich auch bei Weitem nicht vollständig auf den Engrospreis des Fabrikats (Hafergrütze) übertragen; der Konsument des letzteren hat aber doch seinen Antheil an dem Preisrückgang des Hafers gehabt. —

Sardellen. Die Preise unserer Tabelle S. 123 zeigen Schwankungen, wie wir sie noch bei keiner der bis jetzt herangezogenen Waaren gefunden haben; dieselben sind in der Hauptsache auf Veränderungen im Verhältniß

Sardellen.

	Engroßpreis in Hamburg pro Anker, für Holländische	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg		Engroßpreis in Hamburg pro Anker, für Holländische	Detailpreis in Magdeburg pro 1/2 kg
1876	Mt.	Pf.	1883	Mt.	Pf.
Januar	50—76	120	Januar	85—108	350
April	47—72	120	April	80—95	240
Juli	40—60	120	Juli	94—110	240
Oktober	36—60	100	Oktober	90—110	200
1877			1884		
Januar	36—60	100	Januar	90—106	200
April	36—60	100	April	90—105	200
Juli	36—60	100	Juli	95—100	200
Oktober	36—60	100	Oktober	65—100	200
1878			1885		
Januar	32—45	100	Januar	65—95	200
April	30—40	100	April	65—95	200
Juli	30—45	100	Juli	30—85	200
Oktober	35—47	100	Oktober	33—90	1882er 200 1884er 150
1879			1886		
Januar	35—48	100	Januar	31—90	1884er 150 1885er 80
April	38—50	100	April	35—90	1884er 150 1885er 80
Juli	63—66	120	Juli	45—90	1884er 120 1885er 80
Oktober	69—75	140	Oktober	46—90	1884er 120 1885er 100
1880					
Januar	72—75	150			
April	75—78	150			
Juli	150—160	250			
Oktober	160—170	350			
1881			1887		
Januar	160—170	350	Januar	42—55	1884er 120 1885er 100
April	145—150	350	April	43—60	1884er 120 1885er 100
Juli	155—160	350	Juli	48—52	1884er 120 1885er 100
Oktober	118—160	350	Oktober	41—51	1885er 120 1887er 100
1882			Dezember	41—51	1885er 120 1887er 100
Januar	118—160	350			
April	105—165	350			
Juli	85—110	350			
Oktober	85—112	350			

von Angebot und Nachfrage zurückzuführen. Im Januar 1876 bezahlte der Konsument bei einem Engrospreise von 50—76 Mk. pro Anker in Hamburg das Pfund Sardellen hier mit 120 Pf. Die Marktpreise gingen im Laufe desselben Jahres auf 36—60 Mk. zurück, blieben 1877 unverändert und wichen in der ersten Hälfte des Jahres 1878 weiter auf 30—45 Mk., so daß nun der ganze Rückgang seit 1876 20—31 Mk. = ca. 40 Prozent betrug. — Die Wirkung dieser Vorgänge auf den Detailpreis war die, daß derselbe Ende 1876 von 120 auf 100 Pf. ermäßigt wurde; der zweite Rückgang von 1878 hatte dagegen keinen Einfluß. — Im Oktober 1878 stehen die Engrospreise bereits wieder auf 35—47 Mk., halten sich ungefähr auf dieser Höhe bis Ende des Jahres und steigen dann 1879 zunächst auf 69—75 Mk., im Jahre 1880 weiter auf 160—170 Mk. — Diesem großen Preisaufschwung, welcher von Anfang 1879 bis Ende 1880 nahezu 300 Prozent betrug, folgte der Detailpreis sehr schnell nach in der Weise, daß er in den beiden Jahren bis zu 350 Pf. hinaufstieg. Im Juli 1879 sehen wir ihn bei einem Stande der Engrospreise von 63—66 Mk. auf der Höhe von 120 Pf.; das entspricht nicht ganz dem Verhältniß, welches im Januar 1876 herrschte, wo der Detailpreis bei einem Engrospreise von 50—76 Mk. ebenfalls auf 120 Pf. stand; insolgedessen trat auch schon im Oktober, als der Engrospreis nur von 63—66 Mk. auf 69—75 Mk. gestiegen war, eine weitere Erhöhung des Detailpreises von 120 auf 140 Pf. ein. Im Januar 1880 bewirkte ein kleines Steigen der Marktpreise abermals ein Heraufsetzen des Preises im Kleinverehr auf 150 Pf., und die großen Sprünge in der zweiten Hälfte des Jahres 1880 hatten dann zwei bedeutende Erhöhungen von 150 auf 250 und von da auf 350 Pf. zur Folge. — Der Detailpreis war hiernach während der beiden Jahre im Ganzen um 250 Prozent (der Engrospreis um ca. 300 Prozent) gestiegen, und es läßt sich mithin gegen diese Bewegung nichts einwenden. — Anders lag die Sache aber, als nun die Reaktion eintrat. Schon im Jahre 1881 wich der Engrospreis von 160—170 Mk. auf 118—160 Mk. zurück, ohne daß der Detailpreis von seinem hohen Stande herabstieg; noch auffällender ist es aber, daß auch das Jahr 1882 ohne Aenderung des Detailpreises verging, obwohl der Engrospreis nun bereits auf 85—112 Mk. gefallen war. Erst im April 1883 erfolgte eine Herabsetzung auf 240 Pf. und im Oktober desselben Jahres auf 200 Pf. In den drei Jahren 1881—1883 ist mithin der Engrospreis von 160—170 auf 90—110 Mk., d. h. um ca. 40 Prozent gefallen, der Detailpreis von 350 Pf. auf 200 Pf. = 43 Prozent. Im Ganzen können wir hiernach befriedigt sein; aber der Detailpreis folgte dem Engrospreise beim Fallen viel zu spät, während er früher beim Steigen sofort die gleiche Bewegung eingeschlagen hatte; die Folge ist, daß der Konsument in den Jahren 1881 und 1882 die Sardellen viel höher bezahlt hat, als nach dem Stande der Engrospreise gerechtfertigt war. Allerdings müssen wir berücksichtigen, daß beim Zurückgehen der Preise vielfach noch ältere, theuer eingekaufte Vorräthe vorhanden gewesen sein mögen, und daß im Jahre 1881 der Preisfall, namentlich für die bessere Waare, noch nicht groß war; aber bei dem Steigen von 1879—1880 werden die Detaillisten ebenfalls noch ältere und diesmal

billiger eingekaufte Vorräthe auf Lager gehabt haben, ohne daß von ihnen darauf Rücksicht genommen und die Preiserhöhung hinausgeschoben worden wäre. — Nach der Herabsetzung des Detailpreises auf 200 Pf. zeigt sich uns derselbe Vorgang noch einmal; der Engrospreis sank 1884—1885 von 90—106 Mk. auf 33—90 Mk., ohne daß eine Aenderung des Detailpreises vorgenommen wurde; erst im Jahre 1886 sind die Preise des Kleinverkehrs wieder denen des Engros Handels angemessen.

Stärke syrup. Die Engrospreise für gelben Stärkesyrup waren hier in Magdeburg pro 50 kg:

Anfang	1872	21	Mk.	Anfang	1883	16	Mk.
Ende	1872	15 ³ / ₄	"	Ende	1883	12 ¹ / ₂	"
Anfang	1873	15 ³ / ₄	"	Anfang	1884	11 ¹ / ₂	"
Ende	1873	14 ³ / ₄	"	Ende	1884	10 ³ / ₄	"
Anfang	1882	12—13	"	Anfang	1885	10 ¹ / ₄	"
Ende	1882	15 ¹ / ₂	"	Ende	1885	9 ¹ / ₄	"
i. J. 1886				8 ¹ / ₂ —8 ³ / ₄ Mk.			

Der Detailpreis stand im Jahre 1872 auf 30 Pf. pro ¹/₂ kg und wurde Anfang 1873, als der Engrospreis um 5¹/₄ Mk. gewichen war, von 30 auf 25 Pf. ermäßigt; auf dieser Höhe blieb er unverändert bis zum Jahre 1884, wo er auf 20 Pf. herabgesetzt wurde, nachdem auch der Engrospreis eine entschieden sinkende Bewegung angenommen hatte. Das weitere Herabgehen des Marktpreises seit 1884 um 2 Mk. hat den Detailpreis noch nicht beeinflusst; es wird dazu wahrscheinlich noch ein weiteres Sinken des Engrospreises oder wenigstens ein längeres Verharren auf dem niedrigen Stande erforderlich sein. Das Weichen des Detailpreises ist also nicht im Verhältniß zum Sinken des Engrospreises erfolgt; im Großverkehr haben wir seit 1872 einen Preisfall von 21 Mk. auf 8³/₄ Mk., mithin um 12¹/₄ Mk. = 58 Prozent, im Kleinverkehr nur eine Ermäßigung von 30 auf 20 Pf., d. h. um 10 Pf. = 33¹/₃ Prozent, und das Billigerwerden des Syrups ist hiernach den Konsumenten noch nicht voll zu Gute gekommen.

Schmalz. Bei dieser Waare haben wir Detailpreise nur vom Jahre 1879 ab, weil vorher Schmalz im Verkehre der hiesigen Materialwaarengeschäfte nur untergeordnete Bedeutung besaß. Gleich das erste Jahr 1879 zeigt uns aber einen interessanten Vorgang: der hamburger Preis (vergl. die Tabelle S. 126) schwankt in den ersten 9 Monaten nicht viel, erst im letzten Quartale tritt eine Erhöhung um einige Mark ein. In Magdeburg hielt sich der Preis des Großhandels bis zum Sommer auf 36¹/₂ bis 37¹/₂ Mk. Als aber Anfang Juli an der Einführung eines neuen Zolles von 5 Mk. pro 50 kg nicht mehr zu zweifeln war, stieg der Preis sofort auf 40 Mk. und nach dem Inkrafttreten dieses Zolles im Juli weiter auf 41 Mk., dann bis Oktober allmählich auf 44—45 Mk. Die Preissteigerung im letzten Quartale auf dem hamburger Markt machte dann der magdeburger Engrospreis außerdem noch mit, indem er bis 49 Mk. in die Höhe ging. Der hiesige Engros Handel schlug den Zoll also sofort zum größten Theile auf den Preis und holte den Rest in einigen Monaten allmählich nach, wahrscheinlich je nachdem die alten unverzollten

Schmalz.

	Engrospreis in Hamburg pro 50 kg		Detailpreis in Magdeburg pro $\frac{1}{2}$ kg	
	Hamb. Schmalz	Amerik. Schmalz	Ia	IIa
1879	Wf.	Wf.	Wf.	Wf.
Januar	38—56	35—37	50	—
April	40—48	37—39	50	—
Juli	40—45	36—39	50	—
Oktober	39—42	35—37	50	—
Dezember	43—50	41—42	55	—
1880				
Januar	43—50	41—42	55	—
April	45—53	41—43	55	—
Juli	43—48	39—40	55	—
Oktober	47—55	45—46	60	—
Dezember	50—55	46—48	60	—
1881				
Januar	50—55	46—48	65	—
April	58—62	53—55	70	—
Juli	58—65	56—57	70	—
Oktober	64—70	62 $\frac{1}{2}$ —63	75	—
Dezember	60—70	55 $\frac{1}{2}$ —56	75	—
1882				
Januar	58—60	56 $\frac{1}{2}$ —57	75	—
April	57—68	56—56 $\frac{1}{2}$	70	—
Juli	60—65	59 $\frac{1}{2}$ —60	70	—
Oktober	64—70	63 $\frac{1}{2}$ —64	75	—
Dezember	66—70	56 $\frac{1}{2}$ —57	80	—
1883				
Januar	64—66	54—55	80	—
April	60—65	56 $\frac{1}{2}$ —57	80	—
Juli	60—65	50—50 $\frac{1}{2}$	80	—
Oktober	46—58	42 $\frac{1}{2}$ —43 $\frac{1}{2}$	60	—
Dezember	47—65	44 $\frac{1}{2}$ —45	60	—
1884				
Januar	47—65	44 $\frac{1}{2}$ —45	60	—
April	47—62	44—45	60	—
Juli	47—58	39 $\frac{1}{2}$ —41 $\frac{1}{2}$	60	—
Oktober	46—58	40	60	—
Dezember	50—60	38 $\frac{1}{2}$ —39	60	—
1885				
Januar	50—58	38 $\frac{1}{2}$ —39	60	—
April	48—58	36 $\frac{1}{2}$ —37	60	—
Juli	45—50	34 $\frac{1}{2}$ —36	55	50
Oktober	44—50	33 $\frac{1}{2}$ —36	50	45
Dezember	44—50	32—36 $\frac{1}{2}$	50	45
1886				
Januar	44—50	32—36 $\frac{1}{2}$	50	45
April	34—53	31—36	50	45
Juli	32—48	30 $\frac{1}{2}$ —34	50	45
Oktober	37—50	35—36	50	48
November	34—50	31 $\frac{1}{2}$ —33	48	48
Dezember	35 $\frac{1}{2}$ —50	33—34	50	48
1887				
Januar	35 $\frac{1}{2}$ —50	33—34	50	48
April	36 $\frac{1}{2}$ —50	33 $\frac{3}{4}$ —36	55	50
Juli	36 $\frac{3}{4}$ —50	34—37	50	48
Oktober	36—48	34—37	50	48
Dezember	42—48	38—42	55	50

Vorräthe zur Reize gingen. — Der Detailverkehr berücksichtigt auffallender Weise den hohen Zoll fast gar nicht; der Preis stand im Januar auf 50 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg und stieg im Dezember auf 55 Pf., brachte mithin nur das Steigen der Engrospreise in Hamburg und Magdeburg während des letzten Quartals 1879 zum Ausdruck. — Im nächsten Jahre 1880 fand auf dem hamburger Marke eine Preiserhöhung von 5—6 Mk. statt; auch in Magdeburg stieg der Engrospreis von 49 auf 55 Mk., und unter dem Einflusse dieses Vorgangs wurde auch der Detailpreis im September um 5 Pf., also von 55 auf 60 Pf., erhöht. Dieses Steigen bleibt hinter demjenigen der Engrospreise noch etwas zurück, und der Zoll tritt daher auch in diesem Jahre beim Detailpreise noch nicht hervor. Nun folgte aber im Januar 1881 eine weitere Hinaufsetzung des Detailpreises von 60 auf 65 Pf., zu welcher in den Engrospreisen keine Veranlassung vorlag; der Detailpreis eilte also nun den Engrospreisen voraus oder holte die Vertheuerung durch den Zoll nach; aber das fernere Steigen der Engrospreise im ersten Quartale 1881 um ca. 7 Mk. und im dritten Quartale um ca. 8 Mk., mithin in den ersten neun Monaten zusammen um etwa 15 Mk., begleitete der Detailpreis mit einer Erhöhung im April von 65 auf 70 Pf. und im Oktober von 70 auf 75 Pf., zusammen um 10 Pf., so daß der Engrospreis den Detailpreis nun wieder eingeholt hatte und daß im Detailpreise keine Vergütung mehr für den Zoll enthalten war. — Im letzten Viertel des Jahres 1881 sank der Engrospreis wieder beträchtlich, stieg dann bis Oktober 1882 auf die alte Höhe und ging bis zum Schluß des Jahres nochmals zurück. — Der Detailpreis sank erst im März, nachdem die Engrospreise bereits 5 Monate im Rückgange begriffen waren, von 75 auf 70 Pf., stieg dann unter dem Druck der Engrospreise im September wieder auf 75 Pf. und wurde im November auf 80 Pf. hinaufgesetzt. Damit war der Detailpreis dem Engrospreise wieder vorausgeilte, und die Gesamtbewegung seit 1879 giebt nun folgendes Resultat: der Engrospreis in Hamburg stieg vom Januar 1879 bis Oktober 1882 (d. h. bis auf den Höhepunkt) um etwa 27 Mk.; der Detailpreis ging um 30 Pf. in die Höhe, also in günstigem Verhältniß, wenn wir berücksichtigen, daß inzwischen ein Zoll von 5 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg eingeführt war; in der Zwischenzeit ist dieses Verhältniß aber mehrfach noch günstiger gewesen.

Vom Oktober 1882 beginnt nun das Sinken der Marktpreise. In den letzten Monaten des Jahres 1882 macht amerikanisches Schmalz den Anfang, vom Januar 1883 ab folgt auch das hamburger, und der Rückgang beträgt von Oktober 1882 bis Ende 1883 17—19 Mk. — Der Detailpreis hielt sich noch längere Zeit auf seiner Höhe von 80 Pf., und zwar bis zum August, wo der Engrospreis bereits um ca. 15 Mk. zurückgegangen war; erst der September brachte eine Ermäßigung, und nun gleich um 15 Pf., d. h. von 80 auf 65 Pf., also ganz in Uebereinstimmung mit dem Engrospreise, und im Oktober folgte abermals eine Herabsetzung auf 60 Pf., da der Engrospreis weiter sank. Der ganze Rückgang von Oktober 1882 bis Ende 1883 war daher 20 Pf. gegen 17—19 Mk. im Großverkehre. — Während der beiden folgenden Jahre

1884—1885 fanden beim Engrospreise wieder langsame Abbrüdelungen statt; der ganze Rückgang beträgt bei amerikanischem Schmalze ca. 12 Mk. Der Detailpreis widerstand im Jahre 1884 dem Druck der Engrospreise, ebenso auch noch während des ersten Semesters 1885. Dann erfolgten aber gleich zwei Herabsetzungen hinter einander: im September von 60 auf 55 Pf. und im Oktober von 55 auf 50 Pf. — Im Jahre 1886 ging der Engrospreis anfangs noch etwas zurück, stieg im dritten Quartale vorübergehend und sank dann wieder. Der Detailpreis macht ähnliche Bewegungen, aber immer etwas später als der Engrospreis; er bleibt bis Oktober auf 50 Pf., sinkt im November auf 48 Pf., steht aber im Dezember schon wieder auf 50. — Weßhalb in den ersten Monaten des Jahres 1887 eine Erhöhung von 50 auf 55 Pf. eintritt, ist uns nicht verständlich; dagegen liegt der Grund für die letzte Erhöhung während des Dezember 1887 in dem Steigen der Engrospreise.

Die hamburger Marktpreise sind nun im Oktober 1887 ungefähr auf demselben Stand angekommen, wo sie sich zu Anfang des Jahres 1879 befanden, und genau auf demselben Punkte wie damals steht auch der Detailpreis. Der jetzt auf der Waare ruhende Zoll wird daher nicht von dem Konsumenten, sondern in seiner ganzen Höhe von dem Handel getragen. Der Gewinn des Detailhändlers ist jetzt um die 5 Pf. des Zolles kleiner als 1879; das hat jedenfalls die wachsende Konkurrenz herbeigeführt, und da diese auch ohne Zoll in derselben Weise wirksam gewesen wäre, so können wir wohl annehmen, daß die Konsumenten jetzt die Waare 5 Pf. billiger erhalten würden, wenn kein Zoll eingeführt worden wäre.

Nach unserer Schilderung können die Bewegungen der Detailpreise im Ganzen befriedigen; nur fällt auch hier wieder auf, daß der Detailpreis, namentlich beim Herabgehen der Preise im Großverkehr, oft langsam nachfolgt; daraus ergibt sich, daß die Konsumenten die Waare häufig längere Zeit theurer bezahlen müssen, als der Stand der Engrospreise erfordert.

Ziehen wir den jährlichen Durchschnitt aus unseren Preisen, so erhalten wir folgende Tabelle:

	Hamburger Schmalz, Engrospreis in Hamburg	Amerikan. Schmalz, Engrospreis in Hamburg	Schmalz, Detailpreis in Magdeburg
1879	44,1 = 100	37,8 = 100	51 = 100
1880	48,9 = 111	43,1 = 114	57 = 112
1881	61,2 = 139	55,2 = 146	71 = 140
1882	63,8 = 145	58,6 = 152	74 = 145
1883	59,6 = 135	49,8 = 132	72 = 141
1884	54 = 122	41,6 = 110	60 = 118
1885	49,7 = 113	35,9 = 95	55 = 108
1886	43,1 = 98	33,5 = 88	49,6 = 97
1887	43,3 = 98	35,9 = 95	52 = 102

Gegen die Art der Bewegung des Detailpreises neben den Engrospreisen ist hiernach im Ganzen ernstlich kaum etwas einzuwenden. Den

oben erwähnten Mangel, daß der Detailpreis namentlich bei Preisentungen im Großverkehre oft nur langsam folgt, finden wir bei den Preisen vieler Waaren; der Grund liegt, wie wir früher schon gesagt haben, zu einem großen Theile darin, daß häufig bei Preisrückgängen noch ältere, theurer eingekaufte Vorräthe vorhanden sind. Es ist aber ein wesentlicher Unterschied im Groß- und im Kleinverkehre hinsichtlich der Verwerthung der Vorräthe bei Preisveränderungen. Der Großist wird — natürlich nicht immer, aber doch wohl in den meisten Fällen — den Vortheil bei Preis-erhöhungen selbst genießen und den Nachtheil bei Preisrückgängen selbst tragen müssen; denn im Großhandel kann der Einzelne seine Preise selten nach seinen besonderen Verhältnissen feststellen, er muß sich vielmehr nach dem allgemein gültigen Preisstande richten. Der Detailist wird die Vorräthe beim Steigen der Engrospreise nicht immer theurer verkaufen können, weil andere Rücksichten ihn oft bestimmen, seinen Preis nicht sofort zu ändern; die Tendenz dazu ist freilich wohl immer vorhanden, und wo solche Rücksichten in den Hintergrund treten, da erfolgt auch die Erhöhung. Bei Preisentungen ist er aber wegen der schon erörterten Hemmungen der Konkurrenz nicht immer gezwungen, seine Preise sofort zu ermäßigen; er wird die Vorräthe noch zum alten Preise zu verwerthen suchen, und das wird ihm, wie wir gesehen haben, auch sehr häufig gelingen. In diesem Falle kommt natürlich das Zurückgehen der Engrospreise den Konsumenten nicht voll zu Gute. Hier ließe sich vielleicht wenigstens etwas Abhilfe schaffen, wenn die Konsumenten ihren Vortheil mehr im Auge haben wollten; aber so lange diese auf kleine Preisdifferenzen bei den einzelnen Händlern nicht achten, hat auch keiner der Letzteren Veranlassung, sich mit Preisermäßigungen zu beeilen. Gäbe das Publikum mehr darauf, so würde der eine oder andere Kleinhändler bei rückgängigen Engrospreisen seinen Detailpreis ebenfalls sogleich entsprechend herabsetzen, namentlich diejenigen, deren Vorräthe zufällig klein sind, und welche deshalb bald nachher billig einkaufen können; die Anderen müßten dann aber folgen.

Folgerungen hinsichtlich des Aufschlages des Detailisten möchten wir hier nicht ziehen und in dieser Hinsicht nur auf die oben gegebene Tabelle der Durchschnittspreise verweisen; berücksichtigen wir, daß zu den hamburger Preisen noch ein Zoll von 5 Mk., ferner Fracht und sonstige Spesen kommen, so dürften die Differenzen zwischen Engros- und Detailpreisen im allgemeinen nicht übermäßig hoch erscheinen¹⁾. — Die Klein-

¹⁾ Bei der Beurtheilung dieser Frage haben wir, wie wir am Schlusse nochmals hervorheben wollen, stets den Umstand als Maßstab genommen, daß der Detailist beim Verkaufe jeder Waare so viel verdienen muß, daß seine Arbeit ihren entsprechenden Lohn findet. Steht bei einer Waare sein Nutzen nicht im Verhältniß zu seinem Aufwand an Kapital und Arbeit, so wird er den Verkauf dieser Waare bald aufgeben. Wollten wir z. B. dem Detailhandel vorschreiben, bei allen Geschäften nicht mehr als 10 Prozent zu verdienen, so würde er sofort alle diejenigen Waaren aus seinem Geschäfte ausscheiden müssen, welche einen geringen Werth haben und nur in kleinen Quantitäten verlangt werden. Kostet eine Waare im Einkaufe 10 Pf. und soll nur mit 1 Pf. Nutzen verkauft werden, so würde der Händler 100 Kunden abfertigen müssen, um 1 Mk. zu verdienen; unter solchen Umständen würde er aber jedenfalls den Artikel nicht weiter führen, und der Konsument müßte entweder auf

Händler führen ganz verschiedene Sorten Schmalz, welche nach der Qualität zu höheren und niedrigeren Preisen eingekauft werden. Der eine Detailist giebt nun seinen Kunden zu dem festgesetzten Detailpreise eine bessere Waare als der andere, und so ist bei aller Gleichmäßigkeit der Verkaufspreise doch in Wirklichkeit eine Verschiedenheit vorhanden, und der eine Detailist verdient mehr an der Waare als der andere. Das gilt auch von einem großen Theile der von uns behandelten Waaren, und wir wollen daher nochmals betonen, daß alle unsere Tabellen und Folgerungen durchaus nicht für jedes einzelne Geschäft genau zutreffen können; was hier vorgeht, das läßt sich wohl nur in Ausnahmefällen ergründen und wechselt auch im Laufe der Zeit, ohne daß ein Fernstehender diesen Wechsel verfolgen kann. Wir vermögen nur nach dem uns zugänglichen Materiale zu urtheilen; da aber die von uns benutzten Detailpreise für nahezu 100 Materialwaarenhandlungen unserer Stadt maßgebend sind und auch noch von einer großen Zahl anderer außerhalb des Vereins der Kolonialwaarenhändler stehenden Detailisten zur Richtschnur genommen werden, so mögen unsere Angaben doch im Durchschnitt das Richtige treffen.

Wir glauben hiermit die wichtigsten und für unsern Zweck geeigneten Gegenstände des Materialwaarendetailhandels zu unserer Untersuchung herangezogen zu haben; auf Andere einzugehen, müssen wir uns hier versagen, theils weil sie von geringerer Bedeutung sind, theils auch weil es an vergleichbarem Materiale fehlt und weil besonders die maßgebenden Engrospreise nicht zu beschaffen sind. Die hamburgische Preisnotirungen bieten allerdings eine reiche Quelle; aber wir können in vielen Fällen den hiesigen Detailpreisen nicht die hamburgische Importpreise gegenüberstellen, wenn die Waare in unserer Gegend nicht von Hamburg, sondern von inländischen Fabrikanten bezogen wird. Wir beabsichtigen, diese Untersuchungen fortzusetzen und werden, wenn es erforderlich sein sollte, bei einer späteren Gelegenheit darauf zurückkommen.

Zusammenfassende Schlüsse lassen sich aus unseren Darstellungen schwer ziehen, weil die Verhältnisse bei den einzelnen Waaren ziemlich verschiedenartig sind. Im ganzen sehen wir, daß die Bewegungen der Detailpreise in Magdeburg im Gegensatz zu denen der Engrospreise oft recht langsam vor sich gehen; während Letztere in den meisten Fällen fortwährend kleinen oder großen Schwankungen unterworfen sind, verändern sich die Detailpreise seltener, dann aber gewöhnlich in größeren Sprüngen. Der Grund liegt hauptsächlich darin, daß der Kleinhandel nach manchen Richtungen hin ganz andere Erfordernisse hat als der Großhandel, daß hier die Umstände, unter denen die Uebertragung der Waaren von einer Hand in die andere erfolgt, oft ganz andere sind als dort. Im Groß-

den Konsum verzichten oder die Waare im Großen einkaufen; wir sehen, daß Letzteres in den meisten Fällen überhaupt nicht in Frage kommt, in anderen wenigstens mit großen Schwierigkeiten verbunden ist und schließlich dem Konsumenten mehr Kosten verursachen kann, als der Nutzen des Händlers jezt beträgt.

verkehre wirken viele Faktoren, welche den Preis bestimmen, unmittelbar auf einander, und der Boden ist geeignet, das Resultat dieser Einwirkung zum Ausdruck zu bringen. Im Verkehre zwischen Großisten und Detailisten pflegen z. B. Veränderungen in der Produktion, im Konsum, in der Konkurrenz zc. die Höhe des Preises zu beeinflussen, und dieser giebt auch kleinen Einflüssen nach, weil selbst geringe Preisschwankungen bei den Waarenmengen, um welche es sich hier handelt, für den Verkäufer wie für den Käufer von Bedeutung sind. Kauft der Detailist mehrere Centner Zucker, so ist es für ihn selbstverständlich nicht gleichgültig, ob er $\frac{1}{2}$ Mk. pro Centner mehr oder weniger zahlt; es gehört zu seinen Berufsaufgaben, die Waaren möglichst billig einzukaufen und er vermag sein Einkommen durch Sorgfalt auf diesem Gebiete seiner Thätigkeit nicht unwesentlich zu vermehren. — Im Verkehre zwischen Detailisten und Konsumenten liegt die Sache etwas anders; hier wird die Wirksamkeit jener Faktoren, wie wir schon früher gesehen haben, mehrfach gehindert, und andere Umstände beherrschen die Preisbewegung. Hauptsächlich ist in dieser Beziehung die Rücksicht auf die Bequemlichkeit im Detailverkehre hervorzuheben, und daß diese Rücksicht eine so große Macht ausüben kann, ist wieder darin begründet, daß es sich immer um verhältnißmäßig kleine Quantitäten handelt, bei denen ein geringer Preisunterschied wenig ins Gewicht fällt. Der Detailist wählt daher gern runde Zahlen für seine Verkaufspreise und hält an diesen so lange als möglich fest. Geht eine Waare im Engrosverkehre um $\frac{1}{2}$ Mk. pro 50 kg zurück, so kann er seinen Preis selbstverständlich nicht um $\frac{1}{2}$ Pfennig pro $\frac{1}{2}$ kg ermäßigen; er wird ihn aber auch dann meistens noch nicht herabsetzen, wenn der Engrospreis um 1 Mk. sinkt, weil diese Veränderung zu klein ist, um die mit einer Ermäßigung des Detailpreises um 1 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg verbundenen Weitläufigkeiten aufzuwiegen. Der Detailist wartet also, bis die Bewegung der Engrospreise ein Hinauf- oder Herabsetzen seines Verkaufspreises auf die nächste runde Zahl rechtfertigt oder verlangt. — Allerdings würde es auch für die wirtschaftliche Lage der Konsumenten von Wichtigkeit sein, wenn sie versuchen wollten, alles möglichst billig einzukaufen, weil viele kleine Ersparnisse am Ende doch eine namhafte Summe ergeben können; aber der Konsument legt erfahrungsmäßig darauf keinen großen Werth, und kann das auch nicht thun, weil seine Zeit und Thätigkeit durch andere Pflichten in Anspruch genommen werden, oder weil andere Umstände beim Einkauf für ihn wichtiger sind als eine geringe Ersparniß. — Daß es aber die kleinen Mengen sind, welche die Stabilität der Detailpreise hauptsächlich verursachen, geht auch daraus hervor, daß, sobald man vom Detailisten etwas größere Quantitäten, z. B. 10 oder 20 Pfund Zucker, Kaffee zc., kaufen will, die Preise ganz andere werden und sich namentlich den Engrospreisen mehr anpassen.

Uebrigens gilt das Gesagte, daß der Detailist seine Preise in der Regel nur bei anhaltendem, hohen Druck der Engrospreise zu ändern pflegt, nicht allein bei sinkender Bewegung, sondern auch bei steigender, wenn hier vielleicht auch nicht in gleichem Maße.

Der Bericht der Kaufmannschaft in Berlin für das Jahr 1883 giebt

uns ein Beispiel dieses Feststehens der Detailpreise; er sagt hinsichtlich des Detailhandels mit Butter: „Für den berliner Konsum ist die Butter zum Preise von 1,20 Mk. pro $\frac{1}{2}$ kg besonders beliebt, insofern sie den Uebergang von der Koch- zur Tafelbutter bildet und gleichzeitig vielfach zu letzteren Zwecken verwendet wird. Sie bildet die gangbarste Sorte im Konsum, wobei stets außerordentliche Ansprüche an die Qualitäten gemacht werden, die in solchen Zeiten bei gewöhnlich unzureichenden Vorräthen (im Frühjahr) den Detailisten nöthigen, sich bis 5 Mk. pro 50 kg im Einkaufe Verlust aufzuerlegen. Dieser Zustand wiederholt sich gewöhnlich noch einmal im Jahre und zwar im Herbst.“ — Der Kleinhändler mußte hiernach seinen Verkaufspreis von 1,20 Mk. mit Rücksicht auf seine Kundenschaft unverändert lassen, obschon der Engrospreis nach einer Angabe desselben Handelsberichtes an anderer Stelle im Jahre 1883 wie folgt schwankte:

	Mittelforten pro 50 kg	feine Qualität pro 50 kg
Januar — März	90—100 Mk.	120 Mk.
April — Juli	85—95 "	95 "
Juli — Oktober	95—110 "	115 "
Oktober — Dezember	90—105 "	120 "

Noch zäher als bei Material- und Kolonialwaaren halten die Preise in manchen anderen Zweigen an dem einmal eingenommenen Stande fest; so haben wir in der neuesten Zeit beobachten können, daß die Preise gewisser Wollstoffe im Detailverkehr erst niedriger wurden, als die Engrospreise für rohe Wolle und Gewebe schon lange bedeutend gesunken waren, und die Einwirkung dieses letzteren Vorganges auf die Preise der fertigen wollenen Kleidungsstücke ist in vielen Fällen noch später eingetreten. — Ein anderes Beispiel bietet uns Schokolade in den feineren Sorten; ein Hauptbestandtheil derselben, der Zucker, ist in den letzten Jahren im Preise gesunken; die Fabrikanten haben auch ihre Engrospreise entsprechend ermäßigt; im Detailverkehre bezahlen wir aber hier für gewisse Sorten noch genau so viel wie vor Jahren.

Es muß hier noch daran erinnert werden, daß wir die Detailpreise nicht überall ohne weiteres mit den Engrospreisen vergleichen dürfen; jene richten sich nicht nach diesen, sondern nach der Höhe der gesammten Kosten, welche die Anschaffung der Waare für den Detailisten verursacht. Wo die Transport- und andere Spesen lange Zeit unverändert bleiben oder im Verhältniß zum Werth der Waare geringfügig sind, da können Veränderungen in den Detailpreisen in der Regel auf Schwankungen im Großverkehr zurückgeführt werden; in anderen Fällen vermögen aber auch Aenderungen in den Transportkosten u. die Kleinhandelspreise wesentlich zu beeinflussen. Böhmisches Braunkohlen z. B., eines der beliebtesten Heizmaterialien in unserer Gegend, werden im Detailverkehre während eines Jahres zu sehr verschiedenen Preisen verkauft; die Engrospreise an den Produktionsorten sind ziemlich feststehend, und jene Wirkung wird in der Hauptsache durch die Schwankungen in den Wasserfrachten hervorgerufen. Der Detailpreis betrug pro 2 hl

1878	im Frühjahr	1,45	Mk.
"	" Sommer	1,35	"
"	" Herbst	1,60	"
1879	" Frühjahr	1,50	"
"	" Juli	1,25	"
"	" Dezember	2,—	"
1880	" Januar—Februar	2,—	"
"	" Juli	1,25	"
"	" Dezember	1,50	"
1881	schwankte er zwischen	1,25	Mk. und 1,65
1882	" " "	1,20	" " 1,50
1883	" " "	1,25	" " 1,70
1884	" " "	1,15	" " 1,60
1885	" " "	1,25	" " 1,75
1886	" " "	1,20	" " 1,50

Die Kahnfracht war dagegen z. B. 1881 im Frühjahr 0,55 Mk., im Juli 0,40 Mk., im August 0,73 Mk., im September 0,52 Mk., im Dezember 0,80 bis 0,85 pro 2 hl, und hieraus sind die Preisveränderungen hinreichend zu erklären.

Der Detailhandel muß, da er für eine große Anzahl der wichtigsten Gegenstände den Uebergang in die Hände der Konsumenten besorgt und dafür seinen Lohn beansprucht, auf die wirtschaftliche Lage großer Volksschichten Einfluß ausüben; in welcher Weise er dieses thut, das ist die Frage, die unsere Wissenschaft besonders interessiert. — Wollen wir nach unserm Materiale und für unsere Stadt ein Urtheil fällen, so müssen wir sagen, daß die Gewinnaufschläge des Kleinhandels an sich ziemlich hoch sind, und daß die Waaren gerade am Schluß ihres Umlaufs im allgemeinen noch sehr vertheuert werden. Allerdings ist darin während der letzten Jahre unverkennbar eine Besserung eingetreten; denn manche unserer Tabellen zeigen uns, daß die Detailpreise beim Fallen der Engrospreise nicht allein in gleichem Schritte gefolgt sind, sondern daß erstere sogar zum Theil noch mehr sanken als diese, daß somit eine größere Annäherung zwischen beiden stattgefunden hat, und daß der Gewinn des Kleinhändlers bei diesen Waaren geringer geworden ist¹⁾. Es kosteten z. B.:

	im Engrosverkehr		im Detailverkehr	
	Januar 1876	Dezember 1886	Januar 1876	Dezember 1886
Zucker	36	23 ¹ / ₂	45	25
Korinthen	39	25 ¹ / ₂	60	40
Mandeln	85	75	120	100
Pfeffer	75	110	100	130
Mohnöl	72—73	55—58	100	70
Rüböl	36	22 ¹ / ₂ —23	50	32
Petroleum	12 ¹ / ₂	7 ¹ / ₄	18 ¹ / ₄	12 ¹ / ₄

¹⁾ Daß die Konsumvereine ihren Kunden beim Fallen der Engrospreise den Nutzen voll zu Gute kommen lassen, ist eigentlich selbstverständlich. Ein Bericht der

Immerhin sind aber die Vergütungen, welche die Konsumenten den Detailisten zahlen müssen, im Verhältniß zum Werth der Waaren auch jetzt noch hoch. Wir haben jedoch schon wiederholt hervorgehoben, daß und weshalb die Sache von diesem Standpunkt allein nicht betrachtet werden darf.

Der Handel überhaupt, und im besonderen auch der Detailhandel, kann bei der gegenwärtigen Gestaltung der Volkswirtschaft nicht entbehrt

Handelskammer in Bochum enthält die Preise im Detailverkauf der Konsumanstalten der Bochumer Gußstahlfabrik für mehrere Jahre, die wir hier wiedergeben wollen:

	1. Mai 1877	1. Mai 1879	1. Mai 1881	1. Mai 1883	1. Mai 1884
Butter, ff. holl. Natur- pro kg	2,60	2,20	2,40	2,20	2,20
Bohnen, große weiße . . . "	0,28	0,29	0,34	0,30	0,28
Erbsen, dicke "	0,32	0,29	0,34	0,32	0,30
Kaffee, roh, f. Java . . . "	2,50	2,20	2,20	2,00	1,80
Mehl, ff. Weizen- "	0,40	0,32	0,36	0,32	0,30
Rübböl "	0,77	0,67	0,65	0,80	0,64
Petroleum "	0,37	0,19	0,24	0,23	0,23
Reis "	0,36	0,36	0,36	0,32	0,32
Speck, westfäl. "	1,85	1,30	1,60	1,68	1,36
Schinken, ger. "	1,80	1,70	1,75	1,80	1,70
Schmalz "	1,32	0,90	1,30	1,36	1,20
Seife, weiche "	0,40	0,44	0,40	0,40	0,36
" harte "	0,60	0,56	0,56	0,56	0,56
Zucker, □ Raff. "	1,16	0,96	0,92	0,92	0,80
Kartoffeln "	0,07	0,08	0,06	0,08	0,05
Schwarzbrod "	0,20	0,14	0,20	0,17	0,15
Graubrod "	0,24	0,20	0,27	0,24	0,23

Soweit sich diese Bewegungen ohne Kenntniß der Einkaufspreise beurtheilen lassen, scheinen sie für die Konsumenten günstig zu sein. Einige derselben können mit den Veränderungen im magdeburger Detailverkehre verglichen werden; es fielen von 1877 bis 1884 pro kg

	in Bochum		in Magdeburg	
Mehl	von 40	auf 30	von 48	auf 36
Rübböl	" 77	" 64	" 110	" 80
Petroleum	" 37	" 23	" 36 ¹ / ₂	" 26 ¹ / ₂
□ Zucker	" 116	" 80	" 110	" 80
Es stieg				
Schmalz von 1879—84 . .	" 90	" 120	" 100	" 120

Jedenfalls standen sich die Kunden der bochumer Anstalten i. J. 1884 nicht unwesentlich besser als 1877; denn neben dem Sinken der Preise ging eine Erhöhung der Löhne; diese betragen in der Bochumer Gußstahlfabrik durchschnittlich pro Jahr: 1879 880 Mk., 1880 908 Mk., 1881 944 Mk., 1882 960 Mk., 1883 944 Mk.

werden. Produktion und Import einerseits und Konsum andererseits sind Dinge, welche unzertrennlich zusammen gehören; sollen Waaren hervorgebracht oder in das Land eingeführt werden, so müssen sie auch in die Hände von Konsumenten gelangen, wenn Produktion und Einfuhr fortgesetzt werden sollen. Der Importeur und Produzent haben mit der Einfuhr, dem Fertigstellen der Waaren erst die eine Hälfte ihrer Aufgabe erfüllt; die zweite Hälfte liegt darin, diese Produkte abzusetzen, um weiter einführen, weiter produziren zu können. Beide müßten sich daher ohne den Handel mit den Konsumenten in den verschiedenen Orten direkt in Verbindung zu setzen suchen. Ein Ausweg wäre dann der, daß der Konsument z. B. brieflich die Waare bestellt und der Importeur oder Produzent sie ihm durch die Post sendet. In diesem Falle müßten die Quantitäten einestheils so klein sein, wie die Mittel und die Bequemlichkeit des Publikums es erfordern, anderntheils aber doch auch so groß, daß eine Versendung möglich ist. Nach beiden Richtungen hin stoßen wir auf Bedenken; bei manchen Waaren und bei den Konsumenten aus den bemittelten Klassen ließe sich ein solcher direkter Verkehr vielleicht noch ermöglichen; von Kaffee, Zucker, Reis u., unter Umständen auch von öfter gebrauchten inländischen Fabrikaten könnten Leute mit größerem Einkommen wohl Mengen entnehmen, welche der Fabrikant oder Großhändler zu verschicken vermag; eine große Anzahl von Waaren würde davon aber ausgeschlossen sein, namentlich solche, welche dem Verderben ausgesetzt sind oder seltener und nur in kleineren Quantitäten gebraucht werden, ferner alle solchen Gegenstände, welche der Konsument, bevor er sie kauft, sehen und prüfen will, ob sie seinen Zwecken entsprechen. Außerdem würden die Kosten der Versendung der Waare oft in keinem Verhältniß zum Werth derselben stehen und diese viel mehr vertheuern, als es jetzt durch den Detailhandel geschieht; dazu kommen die Kosten und Weitläufigkeiten beim Bezahlen der Waare; endlich müßte der Produzent, der Importeur besondere Räume und Arbeitskräfte für die Verpackung und Versendung so vieler kleiner Waarenmengen zu Hülfe nehmen und, da er von Allem zur schnellen Erledigung der Aufträge große Vorräthe bereit halten müßte, auch mehr Kapital verwenden; er könnte daher den Konsumenten die Waare bei Weitem nicht so billig liefern, wie er sie jetzt dem Händler verkauft. — Die Schwierigkeiten, welche der Konsument bei diesem direkten Verkehr zu überwinden hätte, wollen wir hier nicht ausmalen; ein Jeder kann sie sich bei seinen zahlreichen täglichen Bedürfnissen leicht vorstellen. Wahrscheinlich würden die Konsumenten aber ohne den Detailhandel auf den Verbrauch vieler Waaren verzichten oder verzichten müssen; das würde dann auf die Produktion und den Import in der Weise zurückwirken, daß Beide wesentlich eingeschränkt, in manchen Punkten sogar aufgehoben würden¹⁾, und so dürfte ohne den Handel die ganze Volkswirtschaft in Stockung gerathen.

¹⁾ Wir erinnern hier nur an den in den letzten Jahren sehr ausgedehnten Konsum von Seefischen. Ohne Detailhandel würde das Fangen dieser Fische jedenfalls bedeutend abnehmen.

Ein anderer Weg, die direkte Verbindung zwischen Produzenten und Konsumenten herzustellen, wäre vielleicht der, daß Jene Lager von ihren Waaren an den Orten, wo sie verkaufen wollen, halten; dazu würden aber Lagerräume und Verkäufer, wahrscheinlich auch noch andere Arbeitskräfte erforderlich sein, und dann wäre im günstigsten Falle erst das erreicht, was jetzt der Detailhandel leistet; letzterer besorgt diese Funktion aber im Wege der Arbeitstheilung und dann wieder der Arbeitsvereinigung in viel besserer und jedenfalls auch billigerer Weise; denn während dort jeder Produzent und Importeur sein Lager halten müßte¹⁾, faßt der Detailist gleichartige Waaren in einem Raume zusammen, nußt damit den Raum und die Arbeitskräfte besser aus und erleichtert den Konsumenten den Einkauf; er vereinigt die Waaren von verschiedenen Fabriken oder Großhändlern in seinem Laden und bietet den Konsumenten eine größere Auswahl und bequeme Uebersicht über alles, was dieser zu kaufen wünscht. Kleinhandel pflegt ferner mehr und mehr an allen Orten aufzutreten und leitet so die Produkte bis in die äußersten Kanäle des Verkehrs. Der Produzent thut daher viel besser, wenn er diesen Theil seiner Aufgabe, das Unterbringen seiner Produkte, dem Handel überläßt, zumal da der Umstand, daß er dann mit verhältnißmäßig wenig Abnehmern zu thun hat, die ihm aber entsprechend große Aufträge ertheilen, für die Art seiner Produktion von nicht zu unterschätzendem Vortheil ist. Der Handel aber übernimmt durchaus nicht nur diesen Theil der Funktion der Produzenten; sobald die Unterbringung der Waaren einer besonderen Klasse wirtschaftender Personen übertragen wird, stellen diese sich von selbst die erweiterte Aufgabe, für die von ihnen zur Vertheilung angekauften Produkte einen möglichst großen Kreis von Konsumenten heranzuziehen, und die Mittel und Wege dazu aufzusuchen, bildet nun eine besondere Aufgabe, welcher sie ihre ganze Thätigkeit zu widmen haben.

Liegen die Waaren nun in den Läden der Detailisten, so ist ihr Werth offenbar für die Konsumenten ein höherer, als wenn dieselben Gegenstände sich in den Lagerräumen der Fabriken oder Importeure befinden; ja manche Artikel erhalten dadurch, daß sie den Konsumenten in zweckmäßiger Weise durch Auslegen in Verkaufsmagazinen dargeboten werden, überhaupt erst Werth; so lange z. B. neu erfundene Fabrikate die Fabrik noch nicht verlassen haben, wird sich in den meisten Fällen kein Käufer finden; erst wenn der Konsument darauf aufmerksam gemacht wird und die Waare ohne besondere Bemühung sehen kann, wird er sich zum Kauf entschließen. — Wir sehen also, wie wenig die sozialistische Formel für den Handel: „Geld — Waare — Mehrgeld“ (Marx) der Wirklichkeit entspricht. Allerdings giebt es auch im Handel Punkte, wo sich Unberufene ohne Nutzen für die Volkswirtschaft eindrängen, Waaren kaufen, lediglich in der Absicht, sie auf derselben Stufe des Güterumlaufs, also ohne irgend welche Leistung, zu einem höheren Preise wieder zu verkaufen. Auf diese allein

¹⁾ Gemeinsame Verkaufsorte würden nur bei einzelnen Waaren möglich sein und u. E. wegen der unausbleiblichen Anzutraglichkeiten in der Regel keinen langen Bestand haben.

paßt jene Formel; aber das sind doch nur Auswüchse, wie sie auf vielen wirtschaftlichen Gebieten vorkommen können. Der Handel im allgemeinen hat keine bestimmten wirtschaftlichen Aufgaben, und erhöht er durch Erfüllung derselben den Werth der Güter, so wirkt er produktiv wie jeder andere Wirtschaftszweig; aus dem Mehrwerth muß er seine Vergütung erhalten und diese gehört dann zu den Produktionskosten im weiteren Sinne.

Das Streben der Volkswirtschaft ist nun dahin gerichtet, alle Produktionskosten auf ein möglichst niedriges Maß herabzusetzen, und es liegt daher auch im allgemeinen Interesse, den Theil dieser Kosten, welcher durch die Thätigkeit des Detailhandels verursacht wird, zu verringern; jeder Weg, welcher die Produkte auf kürzerem Wege und mit weniger Aufwand als bisher in die Hände der Konsumenten bringt, ist vorzuziehen. Der Detailhandel hat, wie der Handel überhaupt, kein fest geschlossenes Gebiet, auf welchem er in seiner jetzigen Ausdehnung unentbehrlich ist; unter der unausgesetzten Entwicklung und Vervollkommnung der Verkehrsverhältnisse schwanken seine Grenzen; wo eine Entfernung der Produktion von der Konsumtion eintritt, z. B. durch Uebergang des Handwerks zum Fabrikbetrieb, und wo also eine Vermittelung zwischen beiden nothwendig wird, da füllt der Handel bald die Lücke aus; wo eine Annäherung stattfindet, da muß er zuweilen bisher beherrschte Gebiete aufgeben, oder es werden wenigstens Formen gesucht, in welchen die Kosten des Güterumlaufs mit der Größe der Leistung für die Volkswirtschaft nach Maßgabe des jedesmaligen Standes der Verkehrsentwicklung im Verhältniß stehen. Wollzieht sich das auch meistens nur langsam, so hat doch gerade die neuere Zeit manche Veränderungen hervorgerufen. Von Hamburg und anderen Seestädten werden jetzt Kaffee, Reis, Cigarren und andere Waaren von Großhändlern in Packeten von 5 kg direkt an die Konsumenten versandt; die Einrichtung der Postverwaltung, daß Packete im Gewichte bis zu 5 kg zu einem Portosatz von 50 Pf. durch ganz Deutschland befördert werden, erleichtert diesen Verkehr außerordentlich, und eine weitere Unterstützung gewährt dabei das niedrige Porto für Drucksachen und Preislisten, wodurch die Möglichkeit gegeben wird, weite Kreise der Bevölkerung auf diese Art der Versorgung aufmerksam zu machen. Wir haben einen Preiskourant eines hamburger Geschäftes, in welchem roher Kaffee in 22 Sorten zu Preisen von 68—105 Pf. pro $\frac{1}{2}$ kg, Thee, Reis, Sago, Pfeffer und andere Gewürze, Konserven, getrocknetes Obst und Süßfrüchte, Sefische, Fleischwaaren, Chokolade, Mühlenfabrikate und Hülsenfrüchte angeboten werden; bei allen Waaren ist der Preis angegeben und eine genaue Beschreibung hinzugefügt. Die Gegenstände können in Packeten von 5 kg bezogen werden, und es ist auch gestattet, kleinere Quantitäten verschiedener Waaren in einem solchen Packete vereinigen zu lassen. Der Betrag dafür ist vorher einzusenden oder wird der Sendung nachgenommen. — Man sieht: es ist den Konsumenten sehr bequem gemacht, die Waaren von Hamburg zu beziehen. Ermöglicht wurde dieser Verkehr in größerer Ausdehnung freilich erst, als in Deutschland eine einheitliche Münze eingeführt war; vorher hatte eine solche direkte Verbindung mit Hamburg und

Bremen wegen ihrer abweichenden Währungen seine Schwierigkeiten. Uebrigens ist hier noch zu bemerken, daß auch diese Firmen die Waaren bei größeren Quantitäten, z. B. bei ganzen Ballen Kaffee, billiger berechnen als bei 5 kg, so daß der Konsument auch hier noch nicht zum wirklichen Engrospreise kauft.

In ähnlicher Weise wird jetzt Butter den Konsumenten direkt von Landwirthen aus Holstein, Mecklenburg, Ostpreußen etc. angeboten, während diese Sorten früher meistens durch den Handel gingen. Wir haben mehrere Zeitungsanzeigen, in welchen z. B. aus der Provinz Preußen angeboten werden:

1	Postpaket mit	8 ¹ / ₂ Pfd.	Weidebutter für	7,—	Mk.,
1	"	"	8	"	7,—
1	"	"	8	"	6,80
1	"	"	8	"	10,40

wobei der Absender das Porto trägt.

Ein anderer Vorgang, welcher den Detailhandel jetzt zum Theil verdrängt, besteht darin, daß Großisten da, wo sie mit Händlern keine Geschäfte abschließen können, die Konsumenten durch ihre Reisenden oder Agenten besuchen lassen; das geschieht in mehreren Geschäftszweigen, hauptsächlich aber in der Material-, und Kolonialwaarenbranche und dann bei den Produkten der Textilindustrie. Außerdem haben sich in neuerer Zeit sogenannte Versandtgeschäfte ausgebildet, welche nur mit Konsumenten in Verbindung treten, aber weder Reisende noch Agenten halten, sondern die Käufer durch illustrierte Preisbücher, Zeitungsanzeigen u. s. w. möglichst genau zu unterrichten suchen, was bei ihnen zu haben ist. Wir haben solche Firmen, die ihre Geschäfte in großem Umfange betreiben, in Berlin, Leipzig, Paris und anderen Orten. — Auch Fabriken wenden sich manchmal direkt an die Konsumenten, wie uns z. B. die vor Kurzem erschienene Anzeige einer Geraer Weberei zeigt, welche den Konsumenten ihre Fabrikate anbietet und dabei bemerkt, daß sie jede Anzahl von Metern abläßt.

Es ist uns nicht möglich, zu beurtheilen, ob der Konsument bei allen diesen direkten Bezügen billiger kauft, als wenn er die Sachen in einem soliden Detailgeschäft mit Baarzahlung entnimmt; wir vermuthen aber, daß wenn man die verschiedenen Portokosten und das Risiko, daß man doch nicht das empfängt, was man wünscht, in Anrechnung bringt, der Vortheil nicht groß sein wird. —

So ist der Detailhandel von Außen auf mancherlei Weise bedrängt; aber auch innerhalb desselben mehren sich die Schwierigkeiten. Wir haben früher schon erwähnt, daß der Andrang zu diesem Erwerbszweig sehr gewachsen ist; sogar auf dem Lande mehren sich die Material- und Schnittwaarengeschäfte und nehmen den Händlern der Städte, wohin sich früher die Landbevölkerung wendete, die Kundschaft fort. Der Detailist greift daher, kann er mit den Gegenständen seiner Branche nicht genug verdienen, oft zu anderen Artikeln, und so sehen wir jetzt in vielen Materialwaarenläden Dinge, welche früher dort nicht zu finden waren, z. B. Wildpret, Geflügel, Fleisch- und Backwaaren etc., wodurch wieder anderen Geschäftszweigen Konkurrenz bereitet wird. Zudem beschränken Waarenauktionen,

Abzahlungsgeſchäfte, Hauſirhandel den regelmäßigen Kleinverkehr; der Detailiſt ſucht ſich nun häufig gegen ſolche Nachtheile auch dadurch zu ſchützen, daß er ſich ebenfalls von der Vermittelung des Groſſiſten freimacht und möglichſt direkt von den Fabrikanten oder Importeuren kauft, und die überall herrſchende Ueberproduktion unterſtützt ihn bei dieſem Beſtreben.

Offenbar befindet ſich alſo auch der Detailhandel, wie ſo viele Wirthſchaftszweige, in einer Periode eingreifender Veränderungen, die noch lange nicht abgeſchloſſen iſt. Denen, welche bei dieſem Handel theilhaftig ſind, erwächſt daraus manche beſondere Aufgabe. Wir erkennen die Leiſtungen des Detailhandels für die Volkswirthſchaft voll an und halten eine Beſeitigung oder Einſchränkung nur da für wünſchenſwerth, wo er in der Entwicklung der wirthſchaftlichen Einrichtungen zweifellos überflüſſig wird; wir müſſen dann aber auch hinzufügen, daß dem Detailhandel aus ſeiner Funktion, die Güter an letzter Stelle in den Konſum überzuführen, gewiſſe Pflichten auferlegt ſind; er muß begreifen, daß er nicht allein ſeinetwegen da iſt, ſondern daß er als Glied des Wirthſchaftsorganismus nur ſo lange ſeine Berechtigung hat, als er die Ziele des Ganzen fördert. Nun geht aber der große Zug der Zeit dahin, das Wohl der unteren Klaſſen energiſcher als bisher zu heben, und man faßt dabei auch den Punkt ins Auge, daß die Lebensbedürfniffe dem Volke nicht unnötig vertheuert werden; denn wo das geſchieht, da muß mit allen Mitteln eine Beſeitigung des Uebelſtandes angeſtrebt werden. Wir meinen daher, daß jeder einzelne Detailhändler die Aufgabe hat, dieſen Handel durch Gewiſſenhaftigkeit und Selbſtbeſchränkung in der Ausnutzung der Vortheile ſeiner Stellung zu ſichern; die verſchiedenartigen Hemmungen in der Konkurrenz können leicht dazu benutzt werden, unverhältnißmäßig hohe Aufſchläge zu machen, und die Unkenntniß der Käufer im Kleinhandel von den Eigenſchaften der Waaren kann auch wohl dazu führen, daß manchmal ſchlechte Waaren für gute verkauft werden. Schon ſind von verſchiedenen Seiten Angriffe gegen den Handel, beſonders auch gegen den Detailhandel gerichtet worden, und zwar nicht allein gegen diejenigen Stellen, wo er vielleicht entbehrt werden kann, ſondern gegen den Handel im allgemeinen. Möge man daher nach ſtrengen Grundſätzen verfahren, damit die Entwicklung der Volkswirthſchaft nicht über den Detailhandel überhaupt oder doch über größere Theile deſſelben, in welchen ſich eine dauernde Schädigung der Konſumenten durch Egoismus herausſtellt, zu anderen vortheilhafteren Formen des Güterumlaufes übergeht. So wird Jeder ſich ſelbſt, ſeinem Stande und dem Ganzen am beſten dienen.

II.

Die Preisbildung des Fleisches zu Halle a. S.

Von Dr. Otto Gerlach.

Auf Veranlassung des Herrn Prof. Dr. Conrad habe ich für Halle a. S. Zusammenstellungen über die Preise von Schlachtvieh und von Fleisch gemacht, um durch diese Blätter einen Beitrag zu liefern für die Erhebungen des Vereins für Socialpolitik über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise der Waaren. Es soll die vorliegende Arbeit ein kleiner Beitrag sein, nicht eine erschöpfende Untersuchung über die Bildung der in Frage stehenden Preise für Halle, sowie über ihre Schwankungen. Hierzu ermangelt es mir an Zeit, wie an genügender Kenntniß des Fleischerhandwerks, der lokalen Verhältnisse und der Umstände, die Schwankungen in den Preisen hervorgerufen haben. Ich beschränke mich daher darauf, Material zu sammeln, dasselbe zu untersuchen und so einem Berufeneren, der es mit anderen Angaben verbinde, verwerthbar niederzulegen, und darauf, auf einige Momente, die hier in der Preisbildung hervortreten, aufmerksam zu machen.

Q u e l l e n.

Acta generalia der Königl. Polizeidirektion zu Halle, betreffend die Ausstellung der Marktpreisatteste. Abth. I, Tit. XIV, Kap. IV, Nr. 1, Vol. I und Vol. II. — Marktpreisregister, 5 Bde. (I. Januar 1846 bis October 1857. II. November 1851 bis März 1861. III. April 1861 bis Dezember 1870. IV. Januar 1871 bis Dezember 1881.) — Acta der Königl. Polizeidirektion zu Halle, betreffend zur Feststellung der Marktpreise. Vol. I. Mai 1872 bis Dezember 1872. Vol. II. Januar 1873 bis Dezember 1873. Vol. III. Januar 1874 bis September 1874. Vol. IV. October 1874 bis September 1875. Vol. V. October 1875 bis Juli 1876.) — Polizeiverwaltung zu Halle. Bauabtheilung. (Ohne Signatur.) (Markt- und Ladenpreise vom Januar 1876 bis Juni 1879.) — Acta des Magistrats der Stadt Halle, betr. (ohne Signatur) (Markt- und Ladenpreise vom Juli 1879 bis März 1882.) — Polizeiverwaltung zu Halle. Marktpreisregister. (Ohne Signatur.) (April 1882 bis Dezember 1885.) — Acta der Polizeiverwaltung zu Halle a. S., betreffend Markt- und Ladenpreise. Angefert. 1886. Fortf. von 1885. (Januar 1886 bis Januar 1888.)

Gewerbesteuerrollen von 1851, 1860, 1875, 1885—1886, 1886—1887. — Einkommensteuerrollen von 1851, 1860. — Einkommensnachweisung pro 1875 I, II. — Einkommensnachweis zur Klassensteuerrolle der Stadt Halle a. S. B. I—V. — Heberolle über zu erhebende klassifizierte Einkommensteuer in der Stadt Halle a. S. pro 1885—1886. — Acta der Einschätzungskommission für die klassifizierte Einkommensteuer zu Halle a. S. Sect. I, Kap. III, Nr. 13; Sect. I, Kap. III, Nr. 44. — Vereinigte Einkommensnachweisung und Klassensteuerrolle von 1885—1886 Bd. I—IV. — Grund- und Miethsteuerkataster: angelegt 1875, Bd. I—III, VI—XII; angelegt 1877, Bd. III; 1882—1886 Bd. I—XVIII.

Nachweisungen der Preise, die für Fleischwaaren gezahlt worden sind seitens der Strafanstalt zu Halle a. S., der Klinikern, der daselbst garnisonirten Bataillone. Fleischbücher von Gastwirthen und Privatnen.

Angaben des landwirthschaftlichen Zentralvereins und mehrerer großer Güter über erzielte Viehpreise, sowie einer großen Viehhandlung über gezahlte Preise für Fettvieh.

Wenn wir im Folgenden vom Preise eines Gegenstandes sprechen, so verstehen wir darunter lediglich die Summe Geldes, welche im Handel für den Gegenstand gezahlt worden ist. Somit tritt uns der Preis entgegen als Ergebnis des Handels. Eine Untersuchung über die Bildung des Preises verlangt also eine Untersuchung des Handels und der auf den Seiten der Abschließenden leitenden Beweggründe. Diese sind nun aber nicht aufzählbar und in eine Einheit nicht zu fassen. Man kann nur für gewisse Gruppen von Handelsgeschäften einzelne Beweggründe allgemein und hervorragend wirken sehen und dieselben feststellen.

Wenn im Folgenden die Bildung der Fleischpreise in Halle untersucht werden soll, so wird zunächst versucht werden, die Preise für Fleisch, bezw. die Bewegung derselben, sowie derer des Schlachtviehs festzulegen.

Hierauf wird untersucht werden, wie weit die Schlachtviehpreise und die Preise der bei der Schlächtereierzielten Nebenprodukte auf Schlächter und Konsumenten eingewirkt und diese zum Abschluß der Fleischgeschäfte zu den erzielten Preisen bewogen haben, bzw. welche sonstigen Beweggründe hervorragend thätig gewesen sind.

(Siehe Tabelle S. 143.)

Diese Zahlen sind Durchschnitte der monatlich von Seiten der Behörden ermittelten Preise. Da sie nicht alle in gleicher Weise erhoben sind, müssen sie auf ihre Vergleichbarkeit und ihren Werth untersucht werden.

Bis Mai 1857 wurden die Preise in jedem Monat einmal notirt von zwei hierfür verpflichteten Bürgern, einem Fleischer und einem Speisewirth. In der Person des letzteren trat während der ganzen Zeit keine Veränderung ein, während in der des Fleischers zweimal ein Wechsel stattfand und zwar Juni 1847 und August 1855.

Beim ersten Wechsel verrückten sich die Angaben für Hammelfleisch (um + 5 Pf. pro kg), für Kalbfleisch (+ 5 Pf.) und für Schweinefleisch (+ 20 Pf.), beim zweiten für Rindfleisch (+ 7 Pf.), für Kalbfleisch (+ 10 Pf.) und für Hammelfleisch (+ 5 Pf.).

Schwankungen in den Jahresdurchschnitten für diese Jahre könnten folglich bei den bezüglichen Fleischsorten bis zur besagten Höhe auf den

G e s a m t e 1 k g

	Rind-	Rindfleisch		Schweine-	Kalb-	Hammel-	Speck	Zalg
	fleisch	aus der	vom	fleisch	fleisch	fleisch	und	
	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.	Pf.
1846	71	—	—	77	41	61,5	140	108
1847	75	—	—	95	46	67	167	123
1848	75	—	—	84	44,5	70	156	127
1849	75	—	—	74	44	69,5	133	120
1850	68	—	—	64	42	64	117	105
1851	69	—	—	65	40	61	127	107
1852	74,5	—	—	77	42	67	148	120
1853	77	—	—	87	47	68	165	122
1854	80	—	—	100	48	70	177	133
1855	89	—	—	100	55	80	188	160
1856	93	—	—	100	53	87	180	160
1857	93	—	—	100	56	80	178	160
1858	95	—	—	103	57	87	178	158
1859	100	—	—	100	61	85	172	156
1860	100	—	—	100	59	83	160	156
1861	100	—	—	100	59	81	168	148
1862	100	—	—	100	58	81	168	153
1863	100	—	—	100	61	81	167	148
1864	100	—	—	100	60	80	160	132
1865	100	—	—	100	60	80	160	132
1866	101,5	—	—	100	66	88	167	126
1867	102	—	—	100	71	91	175	129
1868	100	—	—	100	73	90	173	125
1869	106	—	—	100	76	91	180	120
1870	110	—	—	100	78	97	180	123
1871	104	—	—	100	81	100	180	126
1872	123	131	117	114	92	114	187	—
1873	129	135	124	121	108	124	200	—
1874	133,5	139	128	121	105	129	194	—
1875	123	128	118	117	99	120	180	—
1876	118	124,5	111	120	102	115	—	—
1877	118	125,5	110	120	100	117	—	—
1878	118	125	110	120	99	117	—	—
1879	118	125	110	120	102	115	—	—
1880	118	125	110	120	103	115	—	—
1881	118	125	110	120	101	115	—	—
1882	118	125	110	120	102	115	—	—
1883	118	125	110	120	106	115	—	—
1884	118	125	110	120	106	115	—	—
1885	118	125	110	120	108	115	—	—
1886	118	125	110	120	109	115	—	—
1887	118	125	110	120	110	115	—	—

Wechsel der notirenden Personen zurückgeführt werden. Im Uebrigen dürften diese Notirungen selbst die monatlichen Schwankungen getreu wieder spiegeln, da sie stets von denselben Personen gemacht sind. Ob sie die Durchschnitte der in ganz Halle gezahlten Preise sind, müssen wir dahingestellt sein lassen; doch ist es wahrscheinlich, daß eine Differenzirung der Preise bei den einzelnen Schlächtern in dieser Zeit noch nicht stattgefunden hat, oder wenigstens sehr unerheblich war. So sind z. B. für Rind- und Kalbfleisch bester Qualität in den Jahren 1851—1852 mit den Durchschnittspreisen gleiche Preise notirt.

Vom Juni 1857 bis April 1872 sind die Durchschnittspreise in der Weise ermittelt worden, daß gegen Ende eines jeden Monats ein Fleischer die Preise in eine Liste eintrug und durch Namensunterschrift beglaubigte. Es wurden hauptsächlich zwei Fleischer hierum angegangen; nur ganz vereinzelt finden sich die Namen anderer Fleischer (16). Auch diese Zahlen dürften den Gang des Preises ziemlich sicher angeben. Die Angaben der einzelnen Fleischer decken sich meistens in den nebeneinander liegenden Monaten. Durcheinander gehende Notirungen finden wir nur 1858 bei Hammelfleisch (80—100 Pf.), während der ganzen Periode bei Talg (die Notirung des einen Fleischers dauernd 120, aller anderen 140 bzw. 150 und 160) und bei Speck (1859—1862 scheint der Preis zwischen 160 und 180 geschwankt zu haben; bis 1863 finden wir dann die beiden Schlächter notirend: den einen 160, den anderen 180; 1866 Schwankungen von 160 und 180; in den übrigen Jahren gleichmäßige Notirungen).

Aus dem Gesagten ergibt sich, daß auch die Zahlen dieser Periode die Bewegung der Fleischpreise getreu wiedergeben, daß sie aber auch wahrscheinlich den wirklichen Durchschnittspreisen sehr nahe liegen dürften.

Von Mai 1872 bis Ende 1875 haben Preisnotirungen an jedem Markttag stattgefunden, und zwar hat jedesmal ein Fleischer die Preise eingetragen und beglaubigt.

So liegen für jeden Monat ca. 13 Angaben vor, deren arithmetisches Mittel den notirten Monatsdurchschnittspreis ergab. Bei den Angaben finden wir ca. 40 Fleischer betheiligte. Daß auf diesem Wege ein vorzügliches Material für Jahresdurchschnitte erlangt wird, ist sicher. So geben auch die Zahlen in obiger Tabelle jedenfalls die Durchschnittspreise, folglich auch ihre Bewegung, ziemlich genau an. Im Jahre 1875 freilich wurde das Verfahren insofern in der Handhabung vereinfacht, als die Listen meist denselben, wenigen Fleischern vorgelegt wurden. — Die monatlichen Schwankungen, die die Angaben aus dieser Zeit aufweisen (vgl. Mitth. des kgl. pr. stat. Bureau), rühren nicht lediglich von Schwankungen im Preise her, sondern beruhen ebenso darauf, daß in den verschiedenen Monaten die Notizen verschiedener Fleischer den Durchschnitten zu Grunde liegen. Wenn wir daher weiter unten die Bewegung der Fleischpreise darlegen werden, müssen wir auf das rohe Material zurückgreifen und sehen, wie sich bei den einzelnen Fleischern die Preisbewegung vollzogen hat.

Die Zahlen dieser Periode dürfen wegen ihrer Entstehung nicht zu einem direkten Vergleich mit den früheren verwendet werden. Wir sind aber in der Lage, die Preisbewegung zu verfolgen bis zum letzten Monat

der vorigen und vom ersten Markttage dieser Periode. Ein Sprung der gezahlten Preise in diesen wenigen Tagen ist aber nicht anzunehmen.

Mit dem Mai 1872 beginnt die Aufnahme der Preise des Rindfleischs in 2 Kategorien: vom Bauch und aus der Keule. Der in der ersten Spalte angegebene Preis für Rindfleisch ist als arithmetisches Mittel berechnet.

Nunmehr kommen wir zu der letzten Periode der Aufzeichnungen: von 1876 bis zur Gegenwart.

Die Preise wurden festgestellt Januar 1876 vom Magistrat, vom Februar 1876 an bis heute von einer Marktkommission. Es sollen für jeden Markttag Aufzeichnungen des höchsten und niedrigsten Preises stattfinden (d. h. ohne Berücksichtigung von extremen Preisen, die einzelne Schlächter nehmen), aus denen dann der Durchschnitt gezogen werden soll.

Sollten diese Aufzeichnungen auch nicht die Durchschnittspreise auf den Pfennig genau angeben, so können wir uns hier doch mit ihnen begnügen, da sowohl nach ihnen, wie nach vielfachen Angaben von Schlächtern und Privaten, als auch nach einer Reihe von Fleischbüchern, die vorliegen, seit 1876 Preisänderungen und Preisschwankungen nicht eingetreten sind.

Es folge noch die Angabe der notirten höchsten und niedrigsten Preise:

	Rindfleisch von der Keule		Rindfleisch vom Bauch		Schweine- fleisch		Kalbfleisch		Lammfleisch	
	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.	Max.	Min.
1876	Pf. 140	Pf. 110	Pf. 126	Pf. 100	Pf. 130	Pf. 110	Pf. 130	Pf. 80	Pf. 130	Pf. 100
1877	150	110	120	100	130	110	115	90	130	100
1878	140	110	120	100	130	110	115	90	130	100
1879	140	110	120	100	140	100	120	95	130	100
1880	140	110	120	100	130	110	120	90	130	100
1881	140	110	120	100	130	110	115	90	130	100
1882	140	110	120	100	130	110	120	90	130	100
1883	150	110	120	100	130	110	140	95	130	100
1884	140	110	120	100	130	110	120	100	130	100
1885	150	100	120	100	140	100	125	100	130	100
1886	150	100	120	100	130	110	130	95	130	100
1887	150	100	120	100	130	110	150	90	130	100

Wir sehen hier Schwankungen hervortreten, die noch bedeutender sind, sobald man die in den einzelnen Monaten notirten höchsten und niedrigsten Preise in Betracht zieht. Da aber das Mittel zwischen dem höchsten und niedrigsten Preise — außer bei Kalbfleisch und bis 1878 bei Lammfleisch — fast immer dasselbe bleibt, so kann man sich des Eindrucks nicht erwehren, als seien die Notirungen der höchsten und niedrigsten Preise nach dem Mittelpreise gemacht und nicht umgekehrt.

Fassen wir nun die Bewegung der Fleischpreise selbst ins Auge, nachdem wir das gebotene Material gewürdigt haben. Aus den Einzelauf-

zeichnungen, die hier mitzutheilen aus technischen Gründen nicht angängig erschien, ergibt sich¹⁾:

1. Rindfleisch. Der Preis zeigt Festigkeit. Er steigt im September 1846 um 8 Pf. pro kg (von 67 auf 75), auf welcher Höhe er bis 1850 verharret; Anfang dieses Jahres fällt er langsam um 8 Pf., um im August 1851 wieder um 6 Pf. (auf 73) zu steigen. Es beginnt nun bis in die siebziger Jahre ein langsames, aber stetiges Steigen des Preises: Juli 1852 um 2 Pf. (75), September 1853 um 5 Pf. (80), Januar 1855 um 7 Pf. (87), August 1855 um 5 Pf. (93), Juni 1858 um 7 Pf. (100); nach vereinzeltten Angaben ist in der zweiten Hälfte von 1866 und 1867 eine steigende Tendenz vorhanden, und es kommen einzelne Notirungen mit 110 vor; dauernd wird diese Notirung vom September 1869 und hält an bis März 1871; der Preis sinkt um 10 Pf., um im Januar 1872 um 20 Pf. zu steigen (120). — Von Mai 1872 beginnt die Scheidung von Rindfleisch aus der Keule und vom Bauch.

1a. Rindfleisch aus der Keule. Mai 1872 ist die Mehrzahl der Angaben 120, einige 140, welche Preise bis zum Herbst anhalten; sie steigen dann derart, daß im Herbst 1873 die meisten Notirungen 140 sind; diese Preise beharren bis Dezember 1874; Januar 1875 findet ein allgemeiner Niedergang um 10, vereinzelt um 20 Pf. statt, so daß die meisten Notirungen 130 sind; mit diesem Preise beginnt auch das Jahr 1876. — Nach der neuen Methode der Preisnotirung, tritt Rindfleisch aus der Keule in das Jahr 1876 mit dem monatlichen Durchschnittsmaximal- und -minimalpreisen von 135 und 120; April 130 bezw. 110; die höchsten Preise halten sich bis Ende 1876 auf 130, steigen dann auf 140 bis Januar 1885; von dann sind sie mit 150 notirt. Die niedrigsten Preise sind 1876 und Anfang 1877 als zwischen 110 und 120 schwankend notirt, von Mai 1877 bis Dezember 1884 mit vereinzeltten Ausnahmen mit 110, um im Januar 1885 auf 100 zu fallen, welche Notirung bis 1888 läuft. — Der Mittelpreis zeigt 1876 geringe Schwankungen, um dann von 1877 bis 1888 die Höhe von 125 zu behaupten. Wie weit die Schwankungen bezw. Aenderungen der höchsten und niedrigsten Preise der Wirklichkeit entsprechen, ist nicht festzustellen: nur sei nochmals bemerkt, daß Schlächter, wie Konsumenten von einer Preisänderung seit der Mitte der siebziger Jahre nichts erwähnt haben, sondern im Gegentheil behaupteten, eine Aenderung habe seit dieser Zeit nicht stattgefunden. Leider haben keine Fleischbücher vorgelegen, die die Jahre 1875/1876 und 1884/1885 enthalten.

1b. Rindfleisch vom Bauch. Die meisten Angaben aus dem Mai 1872 sind 120, einige 110; während des Sommers und Herbstes verschwinden letztere Angaben gänzlich, so daß seit Oktober sämmtliche Notirungen 120 sind; dieser Preis hält sich allgemein bis Juli 1873; es beginnt dann ein zögerndes, öfter zurückschlagendes Steigen der Preise während des August und September, bis sich der Preis im Oktober auf

¹⁾ Wir geben den Gang der Preise seit 1846, obwohl uns eine Vergleichung mit dem Verlauf der Viehpreise erst seit 1867 möglich ist; vielleicht ist das Material für weitere Vergleiche rückwärts noch zu beschaffen.

130 gefestigt hat; er hält sich so hoch bis Dezember 1874; doch zeigt sich schon 1874 hier und da eine Neigung zum Fallen; Januar 1875 fällt er allgemein um 10 Pf., auf 120 (ganz vereinzelt, und dies auch nur in wenigen Monaten, kommen Notirungen mit 110 vor), mit welchem Preise er in das Jahr 1876 eintritt. — Die Kommission notirt nach einigem Schwanken (wohl als Hin- und Hertasten im Anfange aufzufassen) seit April 1876 bis 1888 fortlaufend 120 und 100 als höchste und niedrigste Preise, 110 demnach als Durchschnitt.

Die Notirungen 1872—1876 (von den Stadtfleischern) scheinen demnach bei beiden Sorten Rindfleisch ihre Fortsetzung in der Notirung der höchsten Preise zu haben.

2. Schweinefleisch. 1846 hält es bis August denselben Preis (75), steigt dann im September 1846 um 5 Pf. (auf 80), im März 1847 um 10, und im April 1847 um weitere 10 Pf. (auf 100); Dezember 1847 beginnt ein mehrere Jahre währender, stetiger Rückgang; es fällt der Preis Dezember 1847 um 10 Pf. (90), Mai 1848 um 10 Pf. (80), Juni 1849 um 10 Pf. (70), und April 1850 abermals um 10 Pf. (60). Dieser niedrige Preis besteht bis Juni 1851; er steigt dann allmählich bis September 1851 um 13 Pf. (73) und beharrt so bis Juni 1852. Juli 1852 hebt er sich abermals um 7 Pf. (80) und September 1853 um weitere 20 Pf. (100). Dieser Preis bleibt bestehen bis Januar 1872. (Nur Juni bis November 1858 sind 107 und September und Oktober 1867 110 notirt.) Februar 1872 steigt der Preis um 10 Pf. (110). — Die Angaben aus Mai 1872 sind noch 110; von Juli 1872 ist allgemein bis Dezember 1874 120 notirt. Nur vereinzelt treten in den Monaten September 1873 bis Februar 1874, sowie August bis Oktober 1874 Preiserhöhungen um 10 Pf. (130) hervor. Januar 1875 fand ein allgemeiner Rückgang um 10 Pf. (110) statt, der aber vereinzelt sofort, seit September 1875 aber allgemein wieder aufgehoben wurde, sodaß bereits in den letzten Monaten von 1875 sämtliche Notirungen wieder auf 120 standen. — Nach Schwankungen in den Monaten Januar bis März in den höchsten und niedrigsten Preisen (Durchschnittspreis von Anfang an 120), sind dieselben von April 1876 bis 1888 mit 130 bezw. 110, die Durchschnittspreise mit 120 notirt. Ganz vereinzelt zeigen die höchsten und niedrigsten Preise einen Ausschlag, ohne daß der Mittelpreis sich ändert (Januar 1879: 140 bezw. 100; April 1875: 135 bezw. 115; März bis Mai 1885: 140 bezw. 100).

3. Kalbfleisch. Die Preise sind beweglicher als die der übrigen Fleischsorten. Bis zum Jahre 1852 hält es sich auf 40 Pf., weicht jedoch öfter ab, bezw. es liegt der Preis öfter zwischen 40 und 50 Pf.; 1853 hebt er sich auf 45—50 Pf., um von Mai 1854 bis Mai 1855 auf 50 zu stehen; Juli 1855 bis Januar 1856 steht er auf 60, fällt dann um 10 Pf. und hält sich mit einigen Abweichungen bis April 1857 auf 50 Pf.; im Mai 1857 steigt er abermals um 10 Pf. und bleibt bis April 1866 auf 60 stehen, um sich dann nach einzelnen Rückschlägen Januar 1867 auf 70 Pf. zu heben und seit Juli 1867 zwischen 70 und 75 zu beharren. Mai 1869 steigt er abermals um 5 Pf. (75—80), beharrt so

bis Juli 1870, und festigt sich bis April 1871 auf 75. Während des Jahres 1871 und der ersten Monate 1872 schwankt er dann bedeutend und schnell zwischen 75 und 100. — Im Juli und August 1872 steht Kalbfleisch auf 90, hebt sich dann auf (100—)110, worauf es bis Februar 1874 beharrt. Doch zeigt es während April (mehrfach wurde 120—130 gezahlt) und September bis Oktober 1873 (120) eine steigende Tendenz. Von März 1874 notiren alle 110, April und Juli einzelne auch 120; Ende Juli, Anfang August beginnt ein allgemeiner Preisrückgang, der im Oktober allgemein (90—)100 als festen Preis ergibt. Januar 1875 tritt ein weiterer, allgemeiner Rückgang um 10 Pf. ein, so daß die meisten 90 notiren, aber schon im März heben sich die Preise wieder und schwanken zwischen 90, 100, 110, im Mai zwischen 100 und 110, beharren während des Sommers ruhig auf 100, um im Herbst und Winter sehr lebhaft (bei einem Fleischer und in einem Monat des öfteren mehrere Mal) zwischen 100 und 120 zu schwanken. — Die notirten höchsten und niedrigsten Preise seit 1876 schwanken bedeutend und sehr lebhaft; die Bewegung der niedrigsten ist etwas ruhiger. Diese Schwankungen in ihren Einzelheiten hier wiederzugeben, scheint zwecklos, da wir den Kalbfleischpreisen weder die Rälberpreise gegenüberstellen können, noch sonst die Einzelheiten ermitteln können, die jene Schwankungen veranlaßt haben. Bezüglich der Mittelpreise sei nur erwähnt, daß sie des öfteren in den letzten Monaten des Jahres eine fallende Tendenz zeigen.

4. Hammelfleisch. Es schwankt in den ersten Monaten 1846 zwischen 60 und 67 Pf., hält sich vom Juni bis Dezember auf 60 Pf. und steigt im Januar 1847 um 7 Pf. (auf 67). Vom November 1847 bis Januar 1850 liegt sein Preis zwischen 67 und 75 Pf., fällt dann um 7 Pf., so daß es März 1850 bis Juni 1852 60—67 Pf. kostet; bis zum Oktober 1852 steht es auf 67—75 Pf., bis August 1853 kostet es 67; hierauf hebt sich mit vereinzelten Rückschlägen der Preis während des Restes des Jahres 1853, 1854 und 1855 bis er vom Juli 1855 bis Ende 1856 auf (80—)90 Pf. steht. Dezember 1856 fällt er um 10 Pf. (80). Dieser Preis hält an bis April 1866; nur 1858 schwankt er lebhaft nach oben, erreicht sogar die Höhe von 100, und 1859 steht er meistens auf 87. 1866 steigt Hammelfleisch um 10 Pf. und kostet vom Mai 1866 bis Juli 1869 90 Pf.; dann steigt es um 3 Pf., kostet bis Juni 1870 93 Pf., steigt dann um weitere 7 Pf. und kostet bis März 1872 100 Pf., April 1872 kostet es weitere 10 Pf. mehr. — Mai 1872 ist es mit 110 mehrfach notirt; es zeigt weiter die Neigung zum Steigen und bewahrt vom September 1872 bis Juli 1873 einen Preis von 120. Im August 1873 steigt es allgemein auf 130, welchen Preis es bis Ende 1874 hält. Im Dezember dieses Jahres fällt es vereinzelt, Januar 1875 allgemein um 10 Pf. und bleibt während des Jahres 1875 auf 120 stehen. — Die Notirungen der höchsten und niedrigsten Preise weisen während der Jahre 1876—1878 gleichzeitige Schwankungen auf, die auch die Mittelpreise berühren. Letztere beginnen mit 120, fallen bis April 1876 auf 111, heben sich bis August auf 118 und fallen abermals bis Dezember auf 111. Hierauf steigen sie stetig, erreichen September 1877

die Höhe von 120, halten sich dort bis April 1878, fallen dann und sind vom Juli 1878 bis Ende 1887 dauernd mit 115 verzeichnet.

5. Speck und Fett. Während des Jahres 1846 stand der Preis auf 140, hob sich 1847 auf 160, in den Monaten August bis November sogar auf 180, um dann bis September 1848 auf 160 zu verharren; hierauf fiel er Oktober 1848 um 10 Pf., September um weitere 10 Pf., so daß er bis Juli 1849 140 betrug. Er fiel dann wieder und betrug September 1849—1851 120 (August und September 1850 100). Hierauf stieg er um 20 Pf., betrug bis Juni 1852 140, stieg abermals um 20, betrug September 1852 bis Juli 1853 160; im September hob er sich auf 180, welche Höhe er nach einzelnen Schwankungen (Januar, Februar 1854 140; Juli, August 1854 140; September bis November 1854 und Februar bis Juni 1855 200) bis Ende 1858 bewahrt. In den letzten Jahren finden sich von verschiedenen Schlächtern auch Notirungen mit 150, 160 und 170. Bis 1863 laufen neben einander Notirungen mit 160 und 180. 1864 bis März 1867 ist der Preis 160, doch notiren einige bereits 1866 wieder 180, welcher Preis von 1867 bis April 1872, mit Ausnahme der Monate Juni bis September 1868 (160) dauernd notirt ist. — Bis August 1872 ist Speck weiter mit 180 angefezt; er steigt dann um 20 Pf., kostet Oktober 1872 bis Juni 1874 200, fällt dann um 20 Pf., schwankt bis zum Schluß des Jahres 1875 nach 200, um dann während 1875 dauernd 180 zu kosten. — Des weiteren fehlen amtliche Notizen. Aus verschiedenen Fleischbüchern ergibt sich, daß Speck und Fett in den Jahren 1884—1887 auf (120—)160 stand.

6. Talg (im Kleinhandel). Von 100 Pf. in den ersten 8 Monaten des Jahres 1846 hob er sich um 20 Pf. im September 1846 und um weitere 20 Pf. im November 1847. Von 140 sank er im Mai 1848 um 20 Pf. und im April 1850 auf 100; September 1851 stieg er wieder auf 120, April 1854 auf 140 und November 1854 auf 160. Diese Höhe bewahrt er bis Ende 1860, doch kommen vereinzelt Notirungen mit 120, 140 und 150 vor. 1861—1863 gehen neben einander Notirungen mit 140 und 160. In den ersten Monaten von 1864 fällt er auf 120; dieser Preis ist bis 1872 angegeben, doch gehen daneben Notirungen 1864 und 1865 mit 140, 150 und 160, in den übrigen Jahren mit 140 und 150. — In Fleischbüchern ist in den Jahren 1884—1887 der Preis mit 120 (140) angegeben.

Nachdem wir den Gang der Fleischpreise verfolgt haben, wenden wir uns den Viehpreisen zu. Für dieselben liegt uns nicht ein so vollständiges Material vor, daß wir Durchschnittszahlen angeben können. Wir müssen daher im Folgenden die Mittheilungen, welche uns gemacht sind, selbst bringen und es versuchen, aus ihnen einen Ueberblick zu gewinnen. Es liegen vor:

1. Angaben seitens einer Viehhandlung über die für Fettvieh in den einzelnen Monaten gezahlten Preise; es sind nur die Preise aufgenommen, die am häufigsten gezahlt worden sind. Ochsen und Hammel (A).

2. Angaben mehrerer Güter über die in den einzelnen Jahren erzielten Preise, beziehungsweise über die Durchschnitte der erzielten Preise unter Berücksichtigung der verkauften Quantitäten (B—F).

3. Angaben des landwirtschaftlichen Centralvereins der Provinz Sachsen (G; und Ga für eine Durchschnittswirtschaft).

Es wurden gezahlt, beziehungsweise erzielt Mf. für 50 kg lebend Gewicht für:

Schien.

	A ¹⁾	B	C	D ²⁾	E	F ³⁾	G ³⁾	Ga
1888	—	—	—	30,50	—	—	—	30
1887	32,3 35 35 34 33 30 30 30 31 32 32 33 33	35	31	34	33,26	27—32	24—30	32
1886	34,8 36 35 33 33 34,50 34,50 34,50 34,50 35 36 36 36	36 34,5 33 34 36,5	33	32	34,17	26-31,5	30 unb wenig barüb.	34
1885	35,8 36,50 36 36 35 34,50 35 36 36 36 36 36 36	37,50 36 34,50	36	33,50	36,74	33	—	36-39
1884	37,6 37 37 37 37 37 37,50 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5	37,5 34,5 37,5	36	34	37,44	34—36	30	36
1883	38,0 37 37 37 37 37,5 38 38 39 39 39 39 39	39 37 38 39	—	33,5	36,73	36	—	36-38
1882	36,7 36 36 36 36 36 36 36 36 38 38 38 38	36 37 39	—	33,15	36,10	30—34	hoch	34,5
1881	36,4 37 37 36 36 35 35 36 36,5 37 37 37 37	37 36	—	34,10	37,11	30-34,5	27—33	33
1880	37,0 37 37 36 36 36 37 37 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5	37 36	—	34,50	37,46	33-37,5	—	36
1879	37,2 37 37 37 36 36 37 37 37,5 37,5 38 38 38	38 36 37,5	—	—	37,25	33	—	36

¹⁾ Die neben den Jahreszahlen stehenden Preise sind das arithmetische Mittel der darunter stehenden 12 Preise für die einzelnen Monate. (Januar—Dezember.)

²⁾ Das Wirtschaftsjahr, für welches die Preise notirt sind, läuft vom 1. Juli zum 1. Juli. Der Preis für das Wirtschaftsjahr 1879—1880 ist beim Jahre 1880 eingetragen. — Die Race ist 1882 geändert. Es wird jetzt schwereres Vieh gemästet.

³⁾ Für Rindvieh.

D ä j e n.

	A ¹⁾	B	C	D ²⁾	E	F ³⁾	G ³⁾	Ga
1878	37,8 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 38 38 38 38 38 38 38	37,5 36 38	—	—	37,77	34—36	—	36
1877	36,3 34,5 34,5 34,5 34,5 34,5 35 36 37,5 38 39 39 39	36 35,25 37,5 39	—	—	34,05	33	—	35
1876	36,7 37,5 37,5 35 34,5 35 37 37 37 37 37,5 37,5 37,5	33 36 37,5	—	—	36	—	—	—
1875	37,4 36 36 36 36 36 36,5 37,5 39 39 39 39 39	36 39 37,5	—	—	36	—	—	—
1874	38,4 42 40,5 39 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 38 38 38	40,5 42,75 36 33	—	—	38,80	—	—	—
1873	38,8 37,5 37,5 37,5 37,5 37,5 38 39 40 40 40 40 41	36 37,5 39 42	—	—	39,75	—	—	—
1872	34,8 33,5 33,5 33 33 33 34 35 36 36 36 37 37	33,75 31,5 34,5	—	—	—	—	—	—
1871	32,1 30 30 31,5 32 32 32 32 32,5 33 33 33,5 33,5	32 31,5	—	—	—	—	—	—
1870	31,1 31 31 30 30 30,5 31,5 31,5 31,5 31,5 31,5 31,5 31,5	31,5 30 31,5	—	—	—	—	—	—
1869	29,9 28 28 29 29,5 30 30 30 30 30 31 31,5 32	29,25 30 30,75	—	—	—	—	—	—
1868	29,2 28 28 28,5 28,5 28,5 29,5 29,5 29,5 30 30 30 30	28,5	—	—	—	—	—	—
1867	— — — — — 30 30	30	—	—	—	—	—	—
1866	27,9 27 27 27 27 27 27 27 28 29 29 30 30	—	—	—	—	—	—	—
1865	27 28 28 28,5 28,5 28,5 28,5 29 29 29 29 29 29	—	—	—	—	—	—	—

¹⁾ ²⁾ ³⁾ siehe vorige Seite.

R ü h e.

	B						C	D ¹⁾	E
1888	—						—	26,60	—
1887	28 30						27	28	32,68
1886	33	30	32	31,5	30	31,5	30	27,50	33,56
	32 33 30								
1885	34 33						32	30,20	34,36
1884	35	33	34	33	32	34	33	28,50	38,72
1883	31,5	33	34	30	35	33,5	34,5	—	36,81
1882	31,5 30 33						—	27,60	36,87
1881	30 33 31,5 33						—	31	34,16
1880	31,5 28,5 33						—	—	37,38
1879	32	33	34,5	33	33,75	31,5	—	37,99	
	30,75 30,25 33								
1878	33 36 34,5						—	—	37,47
1877	30	33	31,5	36	34,5	—	—	35,39	
1876	33 31,5						—	—	37,67
1875	31,5 33						—	—	36,58
1874	36 33 30						—	—	37,70
1873	32,25	33	35,25	36	37,5	—	—	39,75	
1872	28,5 27 30,75 32,25						—	—	—
1871	27						—	—	—
1870	26 24						—	—	—
1869	25,5 24 26,25 27						—	—	—
1868	25 25,5						—	—	—
1867	27						—	—	—

Š h m e i n e.

	D ²⁾	E	F	G
1887	34,50	37,73	30—36	34—39
1886	39,50	39,35	42	36—42
1885	38	38,87	39—40	—
1884	39,40	40,34	39—42	—
1883	39	43,42	46	—
1882	38,50	45,49	45	—
1881	46	47,22	45—50	—
1880	45,50	41,37	42—48	—
1879	45	39,30	40—42	—
1878	—	40,45	45	—
1877	—	45,87	42—48	—
1876	—	47,12	48	—
1875	—	45,55	45—51	—
1874	—	43,75	48—50	—
1873	—	46,60	45—50	—
1872	—	—	42—47	—
1871	—	—	40—42	—
1870	—	—	39—42	—

¹⁾ 1881, d. h. 1./7. 1880—1./7. 1881. Verkauf meist im April, Mai. — Seit 1882 wird schwereres Vieh gemästet.

²⁾ 1879, d. h. 1./7. 1879 bis 1./7. 1880.

R ä l b e r.

	B	E	F	G
1887	28	32,34	30—40	27,50—30,25
1886	28	33,02	30—38	32
1885	28	35,42	30—38	—
1884	28	31,12	30—40	—
1883	28	31,97	30—34	—
1882	28	30,44	30—35	—
1881	28	31,51	30—35	—
1880	28	31,89	30—40	—
1879	28	35,16	30—40	—
1878	28	32,51	28—36	—
1877	28	33,65	28—33	—
1876	30 27,50	30,95	25—30	—
1875	32,5 30	30,70	29—36	—
1874	32,5	32,95	28—33	—
1873	25 30	29,30	30—40	—
1872	22,5 25	—	23	—
1871	20 22,5	—	23	—
1870	20	—	22	—
1869	18	—	—	—
1868	18	—	—	—
1867	18	—	—	—

S a m m e l.

	A ¹⁾	B	D ²⁾	E	Ga
1888	—	—	21,50	—	23,5
1887	26,9	24 26	24,50	25,88	22
	28 28 28 27 25 24 24				
1886	25,5	22,5 23 25 27,5 28	24	27,44	25
	25 25 25 26 26 26				
1885	24,7	22,5 23 24 25 27 28	25	27,40	25
	24 24 24 24 24 25 25 26 26 . . .				
1884	30,2	29 32	24,50	33,11	28
	29 29 29 29 30 31 31 32 32 . . .				
1883	31,7	29 33	26,70	33,61	buchschonitlich 30
	30 30 31 31 31 32 32,25 32,25 33 33 33 .				

¹⁾ Die Zahlen neben den Jahreszahlen sind berechnet als arithmetisches Mittel der darunter stehenden Monatsdurchschnittspreise. (Januar—Dezember.)

²⁾ 1880, d. i. 1./7. 1879 bis 1./7. 1880. Verkauf Februar—Mai.

G a m m e l.

	A ¹⁾	B	D ²⁾	E	Ga
1882	27,9 28,5 28 27,75 27,75 27,75 27,75	29	28,50	30,84	29
1881	29,4 28,5 28,5 28,5 28,5 29 30 30 31 31	29	30	32,48	30
1880	29 29 29 29 28,5 28,5 30	29 33	30	32,89	30
1879	27,9 29 27,5 27,5 27,5 27,5 28,5	28,5 33	—	30,55	28,5
1878	28,5 28,5 28,5 28,5 28,5 28,5 28,5 28,5	27,75	—	31,73	28,5
1877	28,75 29 29 29 28,5 28,5 28,5	29	—	30,67	30
1876	28,2 28 28 28 28 28,5 28,5	28,5	—	30,96	—
1875	26,4 25,5 25,5 26 27 28	28,5	—	28,44	—
1874	37,2 37 37 37 37 37,5 37,5 37,5	33 37,5	—	30	—
1873	30 30 30 30 30 30	31,5 32,25	—	31,50	—
1872	24,8 24,5 24,5 25 25 25	27	—	—	—
1871	24 24 24 24 24 24	24	—	—	—
1870	24 24 24 24 24 24	25,5 24	—	—	—
1869	23,5 23,5 23,5 23,5 23,5	24	—	—	—
1868	23,5 23,5 23,5 23,5 23,5	23,25	—	—	—

1) 2) siehe vorige Seite.

Schafe.

	B ¹⁾	E	G		B ¹⁾	E	G
1887	—	23	21	1876	—	29,35	—
1886	20 25	—	—	1875	29,25 30	30	—
1885	—	28,18	20—22	1874	—	30	—
1884	29	32,44	21—22	1873	31,5 33	31,50	—
1883	—	32,05	—	1872	24,75	—	—
1882	29	29,46	—	1871	24	—	—
1881	27,5 28	28,24	—	1870	24	—	—
1880	27,75	28,84	—	1869	23	—	—
1879	—	31,82	—	1868	23,25	—	—
1878	26 27	30,49	—	1867	23,5	—	—
1877	—	32,50	27—30				

¹⁾ pro Stück. 1874: 39; 1876: 28,5 30 27 25,5 31,5; 1877: 24 27; 1879: 27—28,5; 1883: 33; 1885: 27; 1887: 23.

Lämmer.

	B	D	G	Ga
1888	—	23,20	—	—
1887	29	26,50	24—25 engl. Kreuzungslämmer	22,5
1886	25,5 29,5	26	11 Wl. das Stück	27
1885	27 29	27,50	—	27
1884	33 34	—	27—30 pro 50—60 kg	31,5
1883	33	—	—	—
1882	33,5	—	—	32
1881	33,5	—	—	33
1880	33	—	—	33
1879	34,5	—	—	30
1878	33	—	—	30
1877	33	—	—	—
1876	31,5	—	—	—
1875	32	—	—	—
1874	37,5	—	—	—
1873	35,25 36	—	—	—
1872	27,75	—	—	—
1871	27	—	—	—
1870	25,5	—	—	—
1869	24	—	—	—
1868	23,25	—	—	—
1867	26,25 25,5 24	—	—	—

¹⁾ 1887, d. h. 1./7. 1886 bis 1./7. 1887. — Verkaufszeit Februar—Mai.

Das vorliegende Material ist, wie schon oben bemerkt, zu gering, um auch nur halbwegs sicher Durchschnittspreise aus demselben berechnen zu können. Den Gang der Preise kann man aber daraus ungefähr ersehen.

Die Preise für fettes Rindvieh haben Anfang der siebziger Jahre eine bedeutende Erhöhung erfahren. Von 1873 bis 1884 halten sie sich unter nicht zu bedeutenden Schwankungen auf dieser Höhe, während sie von da an stetig gefallen sind, und 1887 etwa dieselben sind, wie Anfang der siebziger Jahre.

Die uns mitgetheilten Zahlen beziehen sich meist auf vorzügliche Waare, die für den Markt zu Köln und Frankfurt a. M. bestimmt ist¹⁾. Leider fehlen uns Angaben über mittlere Rühe, die das größte Contingent für den holländischen Fleischmarkt stellen sollen, und deren Preisrückgang nach verschiedenen Angaben noch bedeutender sein soll, als der bei besserer Waare. — Für die Fleischer soll die günstigste Einkaufszeit Januar bis Mai sein; im Sommer und Herbst soll das Vieh stets (infolge der Nachfrage für den Kölner und frankfurter Markt) bedeutend steigen. Diese Angaben erhalten ihre Bestätigung in den Notirungen von A.

Schweine sind in den letzten Jahren ebenfalls nicht unerheblich zurückgegangen. Kälber zeigen ziemlich feste Preise. Schafe zeigen ebenso wie Rindvieh Anfang der siebziger Jahre eine Steigerung im Preise; 1874 sehen wir überall außergewöhnlich hohe Notirungen; nach geringeren Schwankungen während der siebziger und des Anfangs der achtziger Jahre sind sämtliche Preise etwa seit 1884 bedeutend gesunken.

Bevor wir in die Erörterung über die Bildung der Fleischpreise eintreten, seien hier noch die Preise für Talg und Häute als Nebenprodukte des Fleischerhandwerks gegeben, sowie Notizen über Wohnungsmiethe der Fleischer und die Höhe der Löhne.

Talgpreise.

A. Ein hiesiges Seifengeschäft notirt für 50 kg:

	Frühjahr Mk.	Sommer Mk.	Herbst Mk.	Winter Mk.
1884	36	32	32	32
1885	30	26	26	26
1886	24	21	21	21
1887	20	20	20	20
1888	20	20	—	—

¹⁾ Zum Vergleich mit den hier ermittelten Preisen seien die Preise angegeben, welche auf dem Viehmarkt in Frankfurt a. M. für 50 kg Schlachtgewicht gezahlt worden sind. Die Monats- und Jahresdurchschnitte sind die arithmetischen Mittel der vom städt. Polizei- und Verkehrsamt für die einzelnen Märkte notirten Preise. Neben der Jahreszahl stehen die Jahresdurchschnitte, darunter die Durchschnittspreise der Monate. (Januar bis Dezember.)

(Siehe Tabelle S. 157.)

	Schafen		Bullen		Kühe, Kinder und Stiere	
	I. Qualität	II. Qualität	I. Qualität	II. Qualität	I. Qualität	II. Qualität
	Mrk.	Mrk.	Mrk.	Mrk.	Mrk.	Mrk.
1888 Januar bis März	58,54	51,53	39,21	36,55	51,09	43,58
	59,—	52,20	39,50	36,40	51,50	44,—
	58,25	51,75	39,13	36,75	50,38	43,75
1887	59,65	53,75	41,10	36,83	52,50	44,24
	64,—	58,60	44,60	39,60	54,70	46,40
	62,50	56,—	44,—	39,—	53,38	45,50
	58,60	52,25	41,60	36,50	53,25	47,13
	59,38	52,90	41,—	37,—	51,75	45,60
	58,25	51,25	40,50	36,50	51,75	44,80
	59,25	54,—	40,—	37,60	52,—	44,50
	58,70	51,80	39,—	35,10	50,90	43,30
	59,25	53,13	38,38	34,50	50,50	43,25
	59,25	53,13	38,38	35,88	51,75	43,75
1886	63,91	56,05	43,31	36,22	54,42	43,77
	63,75	53,88	44,38	38,75	54,38	42,88
	61,10	54,80	40,20	34,25	53,88	41,75
	62,13	51,80	43,67	35,13	55,25	43,80
	64,63	57,50	42,63	38,30	53,10	43,67
	65,10	58,—	41,80	35,63	54,50	43,75
	67,—	59,38	43,13	37,50	54,75	44,30
	65,50	59,63	45,50	36,25	55,25	44,63
	65,50	59,63	45,50	39,50	54,75	45,25
1885	66,41	60,08	45,59	40,28	56,99	47,02
	67,88	60,63	49,63	46,25	56,88	46,75
	66,63	61,—	47,—	44,—	56,88	47,63
	66,60	62,38	48,10	42,75	59,10	48,70
	66,75	58,50	44,—	40,38	57,63	50,13
	64,25	60,50	40,33	36,50	55,50	51,13
	68,33	63,—	44,63	40,38	56,70	49,—
	65,—	59,13	42,—	36,50	58,63	51,88
	66,60	59,20	41,30	35,70	55,—	45,50
	65,50	59,13	45,50	40,63	56,20	45,30
	65,50	59,13	45,50	40,63	56,50	42,75
1884 Septbr. bis Oktbr.	69,55	63,67	50,45	44,85	59,79	44,93
	69,—	64,33	51,25	46,13	59,63	47,—
	69,70	62,60	49,40	43,50	59,50	47,25
	69,70	62,60	49,40	45,40	59,90	48,60

B. Ein anderes Seifengeschäft hat gezahlt:

1881:	Mk. 36, 31, 36, 33, 34, 34, 35, 36, 38,	also 31—38,	im Durchschnitt	34,8 ¹⁾
1882:	" 33, 37, 34, 38, 37, 38, 39, 36,	" 33—39,	" "	35,8
1883:	" 40, 42, 41, 43, 45, 43, 38, 42,	" 38—45,	" "	41,8
1884:	" 42, 39, 42, 35, 36, 40, 36, 34,	" 34—42,	" "	38.
1885:	" 32, 30, 28, 27, 29, 27,	" 27—32,	" "	28,8
1886:	" 26, 28, 24, 23, 22, 24, 24,	" 22—28,	" "	24,1
1887:	" 22, 22, 20, 20, 18, 20,	" 18—22,	" "	20,3

Einzelne Notirungen aus 1873 und 1874 waren denen von 1881 gleich.

C. Ein Fleischer gab an, er habe in den sechziger Jahren 48—50 Mk. erzielt; 1866 sei der Preis gesunken, hätte sich während der siebziger Jahre auf die frühere Höhe gehoben, um von Anfang der achtziger Jahre bis heute stark zu fallen: heute erziele er nur noch 18—20 Mk.

D. Ein Fleischer gab an, der Talgpreis sei von 42 Mk. auf 20 gefallen.

Diese vier Angaben stimmen darin überein, daß seit Anfang der achtziger Jahre der Talgpreis bedeutend, mindestens um 15—20 Mk. für 50 kg heruntergegangen ist.

Häute. Es liegen vor Angaben von drei Schlächtern:

A. Es seien zurückgegangen:

Ochsenhäute:	von 84 auf 60 Pf. das kg.
Ruhhäute:	" 72 " 50—52
Kalbfelle:	" 6 " 3,50 Mk. das Stück.
Schaffelle ohne (Wollgehalt)	" 2,50 " 1,50 " " "

B. Ein anderer Fleischer giebt an, daß die Häute seit den sechziger Jahren bis zum Anfang der achtziger im Preise fest gewesen seien: dann wären sie aber bedeutend zurückgegangen und zwar:

Ochsenhäute	von 90 auf 60 Pf. das kg.
Ruhhäute	" 70 " 50—52
Kalbfelle	" 6 " 3 Mk. das Stück.

C. Ein dritter Fleischer notirt:

	1882	1883	1884	1885	1886	1887
Ochsenhäute das kg Pf.:	76	78	80	80	78 rückg. auf 68	68 auf 62
Ruhhäute	58	62	62	64	66	64 " 56 58 " 52
Kalbfelle das Stück Mk.:	4,75	4,75	5,25	5,25	5 " 5 " 4,50	4,50 " 3,75

Sollten die Angaben von A und B auch nur Ausnahmepreise als höchste Preise enthalten, so ist doch ein allgemeiner Rückgang seit Anfang der achtziger Jahre nicht zu verkennen, der sich bei Ochsenhäuten auf etwa 10 Mk., bei Ruhhäuten auf 8—10 Mk. für 50 kg, bei Kalbfellen auf 1,50—2,00 Mk. und bei Schaffellen auf 1 Mk. das Stück belaufen dürfte.

Wohnungsmiethe. Nach den Grund- und Miethsteuerkatastern konnten wir ermitteln: 1875 den Miethwerth der von 57 Schlächtern be-

¹⁾ Arithmetisches Mittel der einzelnen Notizen, aber ohne Berücksichtigung der Menge.

nutzten Wohnlichkeiten (von 9 Schlächtern konnte der Miethwerth nicht festgestellt werden) mit 35 300 Mk., pro Schlächter also 619 Mk. (Gesammtzahl der Wohnungen und Gelasse in Halle 13 485; ihr Miethwerth 4 446 120 Mk.; Durchschnitt 330 Mk.¹⁾

1886: 94 Schlächter benutzten Räumlichkeiten mit einem Miethwerth von 77 081 Mk.; im Durchschnitt 820 Mk. (1886/87. In Halle waren 18 431 Wohnungen mit einem Miethwerth von 6 696 320 Mk.; Durchschnitt 363 Mk.²⁾

Während also der durchschnittliche Miethwerth einer Wohnung in Halle von 1875 bis 1886/87 von 320 auf 363 Mk. oder um 10 Prozent gestiegen ist, ist derselbe bei den Schlächtern von 1875—1886 um: 201 Mk. oder um 32 Prozent gestiegen.

Löhne. Ueber die Entwicklung der Löhne im Fleischergewerbe war es leider unmöglich, Näheres festzustellen. Es waren nur zwei Angaben zu erlangen; nach der einen hätten sich die Löhne in den letzten 10 Jahren von 6—7 Mk. die Woche auf 10 Mk. gehoben, nach der anderen wären sie in dieser Zeit fest geblieben und hätten je nach den Leistungen 8—13 Mk. betragen.

Aus dem Vorhergehenden müssen wir zunächst feststellen, daß die Fleischpreise, außer denen des Kalbfleisches³⁾, in hohem Grade unbeweglich sind. Schon dem flüchtigen Beobachter muß es auffallen, daß in Halle seit etwa zwei Jahrzehnten — bei Rindfleisch und mehreren Fleischsorten noch weiter zurück — nur Preise gezahlt werden, die durch 5 theilbar sind. Welche merkwürdige Thatsache! Bei dem wichtigsten Lebensmittel, dem Fleische, können unsere so praktischen und sparsamen Hausfrauen keine Preise erzielen, die um einzelne Pfennige schwanken und sich so den Produktionskosten verhältnißmäßig enge anschließen könnten. Sehen wir uns die Entwicklung der Preise seit Ende der sechziger Jahre an, so sind als Preisänderungen nur zu bemerken das Anziehen der Preise am Anfange der siebziger Jahre; dies scheint die Folge gewesen zu sein von dem gleichzeitigen schnellen Steigen der Fettviehpreise. Von 1874 zu 1875 findet ein Rückschlag um 10 Pf. pro kg statt; am 1. Januar 1875 wurde die Schlachtsteuer aufgehoben. Bei Schweinefleisch fand bereits 1875 wieder eine Steigerung um die zurückgegangenen 10 Pf. statt; die einzige Notirung, die wir aus dieser Zeit über Preise von Schweinen haben, zeigt 1875 und 1876 eine bedeutende Preiserhöhung. Immer abgesehen vom Kalbfleisch, halten sich von 1875/76 die Preise aller Fleisch-

¹⁾ Vgl. Hagen, die Stadt Halle. 5. Ergänzungsheft. S. 334, 335.

²⁾ Vgl. Verwaltungsbericht der Stadt Halle. 1886—1887 und Recapitulation der Grund- und Miethsteuerkataster.

³⁾ Von der Behandlung der Preisbildung des Kalbfleisches müssen wir hier absehen. Dasselbe schwankt sehr häufig, und haben wir den Ursachen nicht nachgehen können. Es scheint viel darauf anzukommen, in wie großer Menge es gerade an dem einzelnen Markttag auf den Markt gebracht wird, und welche Konkurrenz ihm an den einzelnen Tagen etwa Hagen, Geflügel u. dergl. machen. So wird behauptet, daß es in den Monaten, in denen Hagen und Gänse auf den Markt kommen, stets niedriger stehen solle, und scheinen die amtlichen Notirungen auch dieses zu bewahrheiten.

forten auf ihrer Höhe; besonders der Rückgang der Viehpreise in den letzten Jahren ist in den Fleischpreisen noch nicht wieder zu finden. Dagegen haben sich die Preise für Speck, Talg und Fett seit den siebziger Jahren etwas gesenkt, die Preise für die Nebenprodukte des Fleischergewerbes, für Häute und Seifentalg, sind aber wesentlich zurückgegangen. Ein ganz roher Uberschlag aber, der, um es scharf hervorzuheben, nicht den geringsten Anspruch auf Genauigkeit macht, sondern nur darthun soll, welcher ein Preisrückgang für 50 kg Lebendgewicht eines sehr talgreichen Ochsen mit sehr schwerer Haut dem Fallen der Talg- und Hautpreise entsprechen würde — ergibt:

Lebendgewicht . . .	750 kg
Talg	60 "
Haut	60 "

Setzt man den Rückgang des Preises hoch an, für 50 kg Talg mit 20 Mk. und für 50 kg Haut mit 12 Mk., so wäre der Ertrag der Nebenprodukte um 38,4 Mk. zurückgegangen; dies entspräche einem Preisrückgange von 2,26 Mk. für 50 kg Lebendgewicht. Dies also in außerordentlich ungünstigem Falle. — Für die Beziehung der Rindfleisch- und Rindviehpreise kommt hier wesentlich in Betracht, daß nach Schätzung von hiesigen Fleischern weit mehr Röhre als Ochsen in Halle konsumiert werden, welche bei weitem nicht so talreich sind.

Die Erhöhung der Generalkosten¹⁾ des Betriebes braucht nicht notwendig eine Erhöhung der durchschnittlichen Kosten für ein Stück Vieh nach sich zu ziehen; ein Anwachsen der Betriebe kann dies verhindern, beziehungsweise eine Verminderung der Kosten pro Stück herbeiführen. Ob das eine oder das andere eingetreten ist, entzieht sich aber unserer Beurtheilung, da eine Konsumstatistik fehlt.

Es sei gleich an dieser Stelle erwähnt, daß wir auch auf die Berechnung verzichten müssen, was ein kg ausgeschlachtetes Fleisch ohne Berücksichtigung der Unkosten des Schlachtens sowie des Verdienstes, d. h. also, wie viel es nur infolge des Viehpreises und des Schlachtverlustes kosten würde; es ermangelt uns hierzu sowohl der durchschnittlichen Viehpreise, — wir haben nur den ungefähren Gang derselben durch unsere Erhebungen ermitteln können, — wie auch vor allen Dingen der Kenntniß des durchschnittlichen Gewichtsverlustes infolge des Transports und des Verhältnisses von Lebend- und Schlachtgewicht²⁾. Ebenso war es daher unmöglich, den durchschnittlichen Verdienst der Fleischer an jedem Stück Vieh zu berechnen. Nur das haben wir konstatiren können, daß

¹⁾ Daß eine Erhöhung derselben im letzten Jahrzehnt für den durchschnittlichen Betrieb stattgefunden hat, erscheint nach den obigen Angaben über Wohnungsmiethen sicher; ebenso dürften erhöhend gewirkt haben verschiedene, unten noch zu behandelnde Einrichtungen, die der Bequemlichkeit des Publikums dienen. — Rechnungsmäßig feststellen läßt sich aber nach dem vorliegenden Material diese Erhöhung nicht.

²⁾ Dieses letztere Verhältniß scheint unsere Landwirthe auch nicht sehr zu interessieren: wenigstens haben sie der Ministerialverfügung, betr. die Ermittlung des Verhältnisses von Lebend- zu Schlachtgewicht, auf dem berliner Viehhofe vom 27. Juni

sich nach den Steuerrollen die Einkommen der Schlächter bedeutend verbessert haben.

Aus den Gewerbesteuerrollen zogen wir die Namen der Gewerbetreibenden aus, und konstatierten dann nach den Einkommensteuerrollen, bezw. den Einkommensnachweisen die Höhe ihres Einkommens. Alle Gewerbetreibenden fanden wir nicht in den Einkommensteuerrollen, daher die Unstimmigkeit der Zahlen in Kolonne 2 und 3. (Wohl meistens darauf zurückzuführen, daß die betreffenden Betriebe mittlerweile aufgehört hatten.)

1	Zahl der Fleischer- gewerbe (Gewerbe- rollen)	Zahl der zur Ein- kommen- bzw. Klassen- steuer Ver- anlagten	Einkommen aus			Gesamt- einkommen abzüglich der Kosten Mk.	Gesamt- einkommen pro Veran- lagten Mk.
			Gewerbe Mk.	Wohn- gebäuden Mk.	Ver- schiedenem Mk.		
2	3	4	5	6	7	8	
1851	59	47	—	—	—	50 490	1074
1860	65	57	—	—	—	56 040	983
1875	72	66	117 225	21 012	—	138 237	2095
1885	88	79	189 650	73 680	17 010	239 457	3031

Dem gegenüber steht:

Es wurden in Halle veranlagt

	für die Einkommen- steuer		für die Klassensteuer		zusammen		Durch- schnittliches Einkommen eines Ver- anlagten
	Personen	Ein- kommen Mk.	Personen	Ein- kommen ¹⁾ Mk.	Personen	Ein- kommen Mk.	
1875	1146	6 743 380	14 625	13 517 220	15 771	20 260 600	1285
1885	1784	12 726 276	18 717	17 333 265	20 501	30 059 541	1466

Während sich also das Einkommen aller in der in hohem Maße aufblühenden Stadt Halle zu direkten Staatssteuern Herangezogenen von 1875 bis 1885 um 14 Prozent vermehrt hat, hat sich das der Fleischer in demselben Zeitraum um 45 Prozent vermehrt, so daß es 1885 207 Prozent des durchschnittlichen Einkommens der in Halle direkte Staatssteuern Zahlenden betrug.

1885 keine Folge gegeben, nach welcher sie dem Viehhofer das Lebendgewicht des abgefangenen Viehes mittheilen, sowie die Händler verpflichten sollten, es bei der Ankunft daselbst abermals wiegen zu lassen. Vgl. Min.-Verf. vom 20. Februar 1886.

¹⁾ Diese Zahlen sind berechnet: Produkt aus der Anzahl der in einer Klasse Eingekerkerten und dem mittleren Einkommen der Klasse.

Sowohl der absolute Betrag des durchschnittlichen, jährlichen Einkommens, als auch das Verhältniß desselben zum durchschnittlichen Einkommen aller derer, die in Halle zu direkten Staatssteuern veranlagt sind, als endlich das Wachsen des Einkommens im letzten Jahrzehnt erschien uns so außerordentlich günstig, daß uns die Zahlen Bedenken erregten, und wir es für angezeigt hielten, Erkundigung darüber einzuziehen, ob in der Veranlagung der Fleischer seit Mitte der siebziger Jahre eine wesentliche Veränderung eingetreten sei; von kompetenter Seite wurde diese Frage verneint und hervorgehoben, daß wohl noch keineswegs das Einkommen der Fleischer in seiner ganzen Höhe zur Steuer herangezogen werde. Wir sehen somit, daß das Fleischergewerbe in Halle für jeden einzelnen Betrieb ein recht einträgliches ist.

Von einer Uebersetzung des Handwerks in den letzten Jahren dürfte auch keine Rede sein. Nach den Angaben der Gewerbesteuerrollen waren in Halle selbstständige Fleischer:

1851	1860	1875	1885
59	65	72	88

Halle zählte Einwohner:

1852	1860	1875	1885
35 820	41 706	60 419	81 949

Es kamen also auf einen Fleischer Einwohner:

1851	1860	1875	1885
607	642	839	931

Wenn nun auch der Fleischkonsum eines Ortes nicht proportional der Bevölkerung zu wachsen braucht, sondern hierbei zu berücksichtigen ist, welche Klasse der Bevölkerung vorzüglich zur Vermehrung beigetragen hat, und wie deren Konsum ist, so sind doch die Zahlen so stark wachsend, daß sie jedenfalls, worauf es hier ankommt, eine Uebersetzung des Fleischer-gewerbes als ausgeschlossen erscheinen lassen.

Um auch das Bedenken zu beseitigen, daß vielleicht einzelne Betriebe nur von dem relativ größeren Absatzgebiet gewonnen haben, sehen wir uns 1875 und 1885 die Einkommensverhältnisse aus dem Gewerbe an:

Es waren geschätzt Einkommen aus dem Gewerbe:

	unter 1000	1000 bis 1499	1500 bis 1999	2000 bis 2999	3000 bis 3999	4000 bis 4999	5000 bis 5999	6000 und darüber	Zu- sammen
1875	5	25	15	12	9	—	—	—	66
1885	7	19	24	10	6	6	3	4	79
Die Summe der Gewerbe = 100 gesetzt:									
1875	7,6	37,9	22,7	18,2	13,6	—	—	—	100
1885	8,9	24,0	30,4	12,7	7,6	7,6	3,8	5,0	100

Es erhellt, daß sich allerdings einzelne Betriebe außerordentlich gehoben haben; das ganze Gewerbe hat sich aber in seinem Einkommen verbessert, da die Einkommen unter 1500 Mk. von 45,5 Prozent auf 32,9 Prozent, die unter 2000 aber auch noch von 68,2 auf 61,3 Prozent gefallen sind. (Das Wachsen der Zahl der Einkommen unter 1000 beruht darauf, daß 1885 Personen mit berücksichtigt sind, die das Fleischnegewerbe nur nebenher betreiben, so daß das geringste Einkommen aus dem Gewerbe nur 300 Mk. ist, während es 1875 750 Mk. war. — Das höchste Einkommen ist auf 13 000 Mk. geschätzt.)

Wir haben bisher konstatieren können, daß in dem Handel zwischen Fleischer und Konsument die Preise sehr feste sind, daß sie keine Schwankungen zeigen infolge günstiger oder ungünstiger Vieheinkäufe seitens des Fleischers, daß sie keine Schwankungen zeigen infolge der durchschnittlichen Schwankungen der Viehpreise in den verschiedenen Jahreszeiten, und in den einzelnen Jahren, endlich daß sie noch keinen Rückgang zeigen, der dem Rückgang in den Viehpreisen der letzten Jahre folgt. Wir sehen sie nicht den Produktionskosten folgen, sondern selbständige Wege wandelnd, jene in den letzten Jahrzehnten nur dann berücksichtigen, wenn sie *b e d e u t e n d* steigen. So tritt uns die Frage entgegen, was beeinflusst denn sonst die Bildung der Fleischpreise in Halle. Zur Beantwortung dieser einen kleinen Beitrag zu liefern, sei Aufgabe der nächsten Zeilen:

Die Gewerbesteuerrolle von 1886/87 führt an 88 Betriebe. Das Hauptgeschäft findet im Ladenverkehr statt. Dreimal in der Woche vereinigt sich eine größere Zahl von Fleischern auf dem Markte und zwar 21 städtische Fleischer und 13 Würstfabrikanten und Schweineschlächter. Diese Märkte werden außerdem besucht von Landfleischern und zwar von 12 Fleischern, 18 Würstfabrikanten und Schweineschlächtern. Der Konsument sucht den Fleischer auf, der ihm das verlangte Stück Fleisch meist nach seiner, des Fleischers, Wahl verkauft, bezw. der Fleischer läßt an jedem Abend durch seine Leute Bestellungen bei seinen Kunden erbitten und sendet am nächsten Tage das bestellte Fleisch ins Haus¹⁾. Die Konsumenten sind gar nicht in der Lage, zu beurtheilen, welches ein billiger Preis für ein vorliegendes Stück Fleisch sei; sie können weder die Einkaufsbedingungen des Fleischers übersehen, noch überhaupt die durchschnittlichen Viehpreise, sowie die Preise der Nebenprodukte des Fleischnegewerbes, um vermöge solchen Wissens einen Druck auf die Preisbildung ausüben zu können. Sie sind froh, für den bisher üblichen Preis ein gutes Stück Fleisch zu erhalten. Dazu kommt als noch wesentlicheres Moment, daß wohl die größten Unterschiede in der Beschaffenheit des Fleisches von den breitesten Kreisen der Bevölkerung erkannt werden; aber von dem Aussehen mit Sicherheit auf die Beschaffenheit des Fleisches zu schließen, vermögen nur sehr wenige, die Fleischer vielleicht selbst nicht alle.

¹⁾ Es sind uns aus anderen Gegenden umgekehrte Gebräuche bekannt: dort (in einer kleineren, ostpreussischen Stadt) gehen die Fleischer am Vormittage mit ihrem Fleisch herum und bieten es den Hausfrauen an; so ist daselbst die Konkurrenz ungemein verschärft, was seinen Ausdruck in außerordentlich niedrigen Fleischpreisen findet.

So macht denn schon aus diesem Grunde ein wesentliches Moment im Fleischhandel das Vertrauen des Käufers zu seinem Lieferanten aus; dieses tritt noch um vieles mehr deshalb in den Vordergrund, weil man weiß, oder zu wissen glaubt, daß täglich eine Menge frankes Viehes in der Stadt aufgegessen wird, welches noch als genußfähig anerkannt ist; dieses jagt vielen einen Schauer ein; zu dem eigenen langjährigen Lieferanten hat man aber das Vertrauen, daß er solch Fleisch überhaupt nicht verkaufe, wenigstens nicht seinen festen Kunden. Weiter ist es die Bequemlichkeit, die die Kunden an ihre Fleischer bindet; sei es, daß räumliche Verhältnisse mitspielen, oder daß — nicht die, sondern — der Fleischer, wie oben gesagt, Bestellungen holt und das Fleisch ins Haus liefert. Dies sind alles Momente, die die Vorzugsstellung, welche jeder Händler bereits dadurch hat, daß der Kunde seinen Laden betritt, hier hervorragend befestigen und heben. Zum Ausdruck gelangt diese Vorzugsstellung oft, um dies nebenbei zu bemerken, durch Holen auf Buch. Sie wird erhöht, wenn der Konsument zugleich Schulbner des Fleischers ist.

Nach dem Obigen sehen wir, daß der Konsument kaum in der Lage sein wird, die Initiative zur Preisänderung zu ergreifen. In all' den Fleischbüchern, die uns vorlagen, war auch meist gar kein Versuch gemacht worden, auf die Preise einzuwirken. Nur ein Gastwirth, der monatliche Fleischerrechnungen von 4—600 Mk. zu berichtigen hatte, arbeitete dauernd in den Notirungen des Fleischers mit Tinte und Blei; es ist ihm aber nie gelungen, die Preise dauernd zu drücken: hier und da vielleicht ein kleiner Nachlaß; im übrigen hatte er nur zu sorgen, daß er nicht gesteuert wurde; selbst das hat er bei Rindfleisch nicht verhindern können, wofür er nach 1878 120 zahlte, nach den nächsten Notirungen von 1884 aber 130.

So liegt also die Möglichkeit zur Initiative für Preisänderungen mehr auf Seite der Fleischer; diese ergreifen sie aber nicht. Die Fleischer kennen die Marktverhältnisse gut genug, um nicht mehr zu schlachten, als sie sicher sind, zu verkaufen. Davon weiß folglich dieses Gewerbe nichts, daß es im Uebermaß Waare auf den Markt wirft und zu jedem annehmbaren Preise verkaufen muß. Neben der einfachsten Vorsicht verhindert dieses der Umstand, daß der Absatz der Waare doch nur der letzte Theil der Thätigkeit der Fleischer ist. Weit mehr Zeit nimmt der Ankauf des Viehes und die Zubereitung des Fleisches in Anspruch. Für die Vermehrung des Angebots von Fleisch seitens der einzelnen Betriebe ist also stets eine Vergrößerung der Betriebe erforderlich, die aber in diesem Gewerbe meist erst als Folge eines ausgedehnteren Absatzgebiets eintritt, nicht umgekehrt. Von kapitalistischen Unternehmungen ist uns auf diesem Gebiete nichts bekannt geworden.

Nun sollte man annehmen, daß die Fleischer sich gegenseitig Konkurrenz machen würden, um sich die Kunden wegzunehmen; in den Preisen sieht man auch hiervon keine Spur. Es liegen für einzelne Fleischsorten Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Fleischern vor. Aus den Notirungen der einzelnen Schlächter von 1872—1875 war zu ersehen, daß für Rindfleisch aus der Keule eine Preisdifferenz von 10, ja von 20 Pf.

pro kg ganz allgemein war, vereinzelt sogar Differenzen von 30 und 40 Pf. vorkamen; für Rindfleisch vom Bauch, Schweine- und Hammelfleisch waren freilich so verschiedene Preise nicht zu konstatiren; vereinzelt Differenzen um 10 Pf. kamen höchstens vor. — Aber auch aus den Fleischbüchern, die uns vorliegen, sind kleine Differenzen ersichtlich. Und doch denkt niemand daran, zu den billigen Fleischern zu laufen: es ist entweder der Unterschied in der durchschnittlichen Qualität, der dies verhindert, oder es sind dies die oben auf Seite der Konsumenten bereits angeführten Momente¹⁾.

Hierher gehört auch die Konkurrenz der Landfleischer, die auf dem Markte bedeutend billiger als die Stadtfleischer verkaufen: sie nehmen die in unserer Tabelle angegebenen niedrigsten Preise. Der Unterschied der Qualität des Fleisches bewirkt aber, daß sie den Stadtfleischern in deren Kundenkreisen kaum eine Konkurrenz von Belang machen.

Der Konkurrenzkampf der Fleischer ist somit kein lebhafter, und wo er stattfindet, scheint er sich auf anderem Gebiete abzuspielen; sie bemühen sich, den Ruhm der größten Sauberkeit zu erlangen; die Verkaufslokale sind mit größerem Luxus ausgestattet; die Bedienung der Kunden ist eine möglichst aufmerksame und zuvorkommende. (Alle diese Momente, besonders auch das Ausfenden des Fleisches, üben ebenfalls eine Wirkung auf die Höhe der Generalkosten.) Vor allem anderen aber können sie sich bemühen, ihre Kunden durch stets gute Lieferungen zu fesseln. So wird auch allgemein anerkannt, daß sich die Qualität des zum Verkaufe kommenden Fleisches in den letzten Jahrzehnten ungemein gehoben hat.

Hierauf zielte unsere obige Bemerkung, daß ein Mißverhältniß in der Entwicklung von Fleisch- und Viehpreisen vielleicht auch nur scheinbar bestünde. Ob etwa durch Schlachten werthvolleren Viehes dieses Mißverhältniß gehoben wird, entzieht sich der Beurtheilung. In den allerletzten Jahren, in denen der Rückgang in den Viehpreisen stattgehabt hat, scheint man aber von einer Verbesserung der Qualität nichts gemerkt zu haben.

Soviel über die Momente, welche zur Gestaltung der Fleischpreise mitwirken. Ob von der einfachen Konkurrenz der Fleischer unter den jetzigen Umständen es je zu erwarten ist, daß die Fleischpreise sich den Produktionskosten in ihren Bewegungen enger anschließen werden, erscheint mehr als zweifelhaft. Dazu wäre erforderlich, daß die Konsumenten ein größeres Verständniß für die Qualität des Fleisches hätten, daß ein räumlich möglichst konzentriertes Angebot auf einem Markte stattfände unter Anzeige der Preise, vor allem aber, daß die Fleischer es selbst in ihrem Interesse liegen sänden, durch niedrigere Preise eine Vergrößerung ihres Umsatzes zu bewirken. Da das letztere nach den Erfahrungen des letzten Jahrzehnts nicht zu erwarten ist, so dürfte sich auch die Erfüllung der übrigen Forderungen als belanglos herausstellen.

¹⁾ So sollen auch vielfach Mitglieder von Konsumvereinen, welche mit einzelnen Schlächtern Verträge auf billigere Lieferung abgeschlossen haben, von dieser ihrer Vorzugsstellung keinen Gebrauch machen.

Gegenwärtig haben mehrere Landwirthe der Umgegend die Absicht, eine Genossenschafts Schlächterei in Halle zu errichten. Es wird interessant sein, zu beobachten, ob dieselbe — unter ungünstigeren Bedingungen als die große Mehrzahl der Fleischer dürfte sie wohl stets arbeiten — als Regulator für die Fleischpreise wird dienen können.

Nachdem wir die Preisbildung im freien Handel untersucht haben, wollen wir uns noch die Resultate der Licitationen ansehen. Zunächst theilen wir die Preise mit, welche auf Grund von Verträgen gezahlt wurden von den Universitätskliniken, der Strafanstalt, dem Gefängniß und den beiden hier garnisonierten Bataillons. Es sei zugleich bemerkt, daß die Lieferungen auf Grund der Preise von A nur vorzüglich sein dürfen und sehr scharf kontrolirt werden. Es wurden gezahlt Pf. für 1 kg:

(Siehe die Tabelle S. 167.)

	B.								
	1887 bis 1888	1886 bis 1887	1885 bis 1886	1884 bis 1885	1883 bis 1884	1882 bis 1883	1881 bis 1882	1880 bis 1881	1879 bis 1880
Rindfleisch	90	96	98	104	106	100	96	100	100
Schweinefleisch	100	100	100	108	118	112	110	100	100
Lammfleisch	100	100	106	110	120	—	—	—	—
Speck	108	116	120	130	140	134	120	119	120
Falg	60	84	90	95	110	110	100	100	100

	C.		D.		E.
	1884 bis 1887	1887 bis 1888	1886 bis 1887	1887 bis 1888	1887 bis 1888
Lammfleisch	98	90	—	—	—
Rindfleisch	96	88	96	90	96
Schweinefleisch	100	96	100	96	—
Lammfleisch	100	92	99,5	95	—
Kalbfleisch	100	100	100	100	—
Speck	120	110	119	110	—
Schmalz	—	120	—	—	120
Falg	80	70	—	—	80

Obwohl die Konkurrenz bei diesen Ausschreibungen keine übermäßig lebhaft ist, da nur die größten Fleischer in der Lage sind, so bedeutende Lieferungen, wie sie hier in Frage stehen, zu übernehmen, so sehen wir doch die Preise fast alle tief unter dem durchschnittlichen Marktpreise stehen. Fassen wir nur die Preise von A ins Auge, welche sich für ausgewählte gute Waare verstehen, so stehen dieselben heute für Rindfleisch nur 3 Pf. über dem auf dem Markte für Rindfleisch vom Bauch notirten niedrigsten

A.

Jahr	Rind- fleisch	Kalb- fleisch	Lamm- mel- fleisch	Schwei- nefleisch	Gehacktes Rind- fleisch	Schinken	Speck	Schmalz	Brat- tourff	Serve- lambourff	frische geräu- cherte Wurst	Rinder- pöfel- zunge	Kalb- leber	Rinder- talg
1887—1888	108	100	100	101	140	180	110	110	112	220	108	200	150	100
1886—1887	103	100	100	101	140	174	108	112	115	220	108	180	150	—
1885—1886	109	100	100	101,5	160	180	109	128	125	228,5	110	200	150	—
1884—1885	110	100	110	102	144	170	115	130	122	235	114,5	200	150	—
1883—1884	116	100	8 pf. pro kg unter dem Markt- preise	116	160	180	140	149	130	239	130	199	150	—
1882—1883	117	100	115	116	160	180	150	150	130	250	130	200	150	—
1881—1882	113	95	110	110	160	174	130	140	130	238	130	220	150	—
1880—1881	117,5	100	8 pf. pro kg unter dem Markt- preise	116	160	190	130	2 pf. unter dem Markt- preise	140	250	140	—	150	—
1879—1880		100												
1878—1879														
1877—1878	6	6	4	6	160	200	6	6	140	260	140	—	150	—
1876														
1875														
1874	135	100	123	123	—	—	193	—	140	300	140	—	150	—

Preise. Kalbfleisch steht zwar 10 Pf. über dem im ganzen Jahr notirten niedrigsten Preise, aber noch immer 10 Pf. unter dem Durchschnittspreis; Hammelfleisch wird zu dem niedrigsten, Schweinefleisch aber 9 Pf. unter dem niedrigsten Marktpreise geliefert.

Um zu verfolgen, wie sich bei diesen Abschläffen von A die Preise bewegt haben, wollen wir die Jahre 1886—1888, 1884—1886, 1880 bis 1884 gegenüberstellen.

	Rindfleisch	Schweinefleisch	Kalbfleisch	Hammelfleisch
1886—1888	103	101	100	100
1884—1886	110	101	100	105
1880—1884	116	115	99	112

Wir sehen somit hier, außer beim Kalbfleisch, einen ganz bedeutenden Rückgang, und zwar beim Rindfleisch um 13, beim Schweinefleisch um 14 und beim Hammelfleisch um 12 Pf. für 1 kg.

Diese Beobachtung scheint uns ebenfalls darauf hinzudeuten, daß die Produktionskosten des Fleisches in den letzten Jahren gefallen sind. Die geringe Konkurrenz bei den Licitationen bewirkt bereits einen engeren An- schluß der Preise an diese Kosten.

III.

Die Brodpreise in der Stadt Leipzig im Jahre 1885.

Von Stadtrath Ludwig-Wolf (Leipzig).

Der Verein für Socialpolitik hat sich die Aufgabe gestellt, zu ermitteln, in welchem Grade die distributiven Gewerbe an der Bildung der Preise theilhaftig, auf dieselben von Einfluß seien. Es soll diese Kenntniß theils an der Hand umfassender Forschungen und Darstellungen, theils auch durch die Vorführungen von Einzelthatfachen gewonnen werden. Diesem Programm entsprechend, will ich mich im Nachstehenden darauf beschränken zu untersuchen, wie sich in der Stadt Leipzig im Jahre 1885 die Brodverkaufspreise zu den Herstellungskosten des Brodes verhalten haben.

Das Armenwesen der Stadt Leipzig, dem ich zur Zeit vorzustehen die Ehre habe, ist von jeher davon ausgegangen, daß in vielen Fällen eine Naturalunterstützung viel mehr am Platze sei, als die Gewähr einer solchen in Geld; nicht minder war es der Ansicht, daß die Gewährung eines guten und nahrhaften Brodes an den Armen sich um so mehr empfehle, als dieser nur zu oft einer guten und zweckmäßigen Ernährung ermangle. Aus diesen Gründen hat die Armenanstalt, um die Herstellung eines solchen Brodes besser überwachen zu können, schon seit Jahrzehnten sich das Armenbrod in einer eigenen Bäckerei erzeugt. Dieselbe wird in einem eigenen, an der hiesigen Bauhofstraße gelegenen Grundstücke betrieben, welches im Kellergeschoß die Holz- und Kohlenlagerräume, im Erdgeschoß die Produktionsräume nebst den Lagerräumen und einer Ausgabestelle, in dem Obergeschoß die Wohnung des Bäckers und einen Mehlboden, im Dachgeschoß die Schlaftstelle der Gehilfen und Lagerräume enthält. Neben der Ausgabestelle im Bäckereigrundstücke selbst besitzen wir noch eine Ausgabestelle in dem dem Vereine für innere Mission gehörenden, in der Südstadt gelegenen Martinstische für die in diesem Stadttheile zahlreich vorhandenen Armen. In unseren Berechnungen ist das Bäckereigrundstück mit einem Werthe von 50 000 Mk., die Wohnung des Bäckers darin mit einem solchen von 500 Mk. veranschlagt. Die Kontrolle wird

geübt einmal durch eine vom Armendirektorium eingesetzte Kommission, das andere Mal dadurch, daß diese Kommission allmonatlich aus den vorhandenen Beständen ein beliebiges Brod entnimmt und an den Direktor des hygienischen Instituts hiesiger Universität Herrn Prof. Dr. Franz Hofmann befördert, welcher die Güte hat, dasselbe einer wissenschaftlichen Prüfung zu unterziehen. Sein uns über das Jahr 1885 abgegebenes Gutachten lautet wörtlich dahin:

„Das Brod erwies sich auch in diesem Jahre jedesmal vorzüglich gut ausgebacken und an Rinde und Schnitt desselben erkannte man sofort die gleichmäßig gute Beschaffenheit der Materialien. Besonders hervorheben möchte ich die ausgezeichnete Durcharbeitung des Teiges und die gute Hefe, welche dem Brode ein ausnehmend gleichmäßiges, lockeres Gefüge verliehen. Die Verdaulichkeit des Brodes wird, wie die Versuche am Menschen beweisen, durch diesen günstigen physikalischen Zustand sehr gefördert. Die Schmachhaftigkeit des Brodes war stets vortrefflich. Weiter habe ich mitzutheilen, daß das Gewicht der Brodlaibe in ganz engen Grenzen von ca. 1—1,5 Prozent auf- und abwärts variierte. Im Mittel der monatlichen Bestimmungen betrug der Wassergehalt nur 38,9 Prozent, die Trockensubstanz, auf welcher der Nährgehalt beruht, 61,1 Prozent. Ein Betrieb, welcher das ganze Jahr hindurch ein Produkt von solcher gleichmäßigen trefflichen Beschaffenheit, von solchem Wohlgeschmack und Nährwerth herstellt, ist unbestritten ein ausgezeichneteter.“

Dürfte aus diesem Gutachten eines anerkannten Sachverständigen schon hervorgehen, daß man es in dem hier zur Vergleichung herangezogenen Produkte nicht mit einem minderwerthigen Erzeugnisse zu thun hat, so dürften für dessen in abstracto vorzügliche Beschaffenheit auch noch die Thatfachen sprechen, daß nicht allein eine große Anzahl von Wohlthätigkeitsanstalten und Vereinen hiesiger Stadt ihren Bedarf von uns entnehmen, sondern daß auch der Verein hiesiger Gemeindebeamten mit der Bitte an uns herangetreten ist, seinen Mitgliedern die Entnahme ihres Bedarfes gestatten zu wollen, welcher Bitte wir jedoch aus verschiedenen Gründen zu entsprechen nicht in der Lage waren.

Bis zum Jahre 1882 verbuhen wir theils aus erkauftem Roggen erzeugtes, theils an der hiesigen Produktenbörse erkauftes Mehl; von da an sind wir aber auf Anrathen unseres obgenannten Herrn Sachverständigen dazu übergegangen, nur Mehl zu verarbeiten, welches aus selbsterkauftem Roggen in einer mit uns in Kontrakt stehenden Mühle gemahlen worden ist.

Wenn ich mich nun zur speziellen Vorführung unserer Produktion wende, so will ich dabei der Darlegung des Berichtes folgen, den unsere obengedachte Kommission nach Schluß des Jahres 1885 über ihr Ressort dem Armendirektorium erstattet hat.

1. Die Roggenpreise. Die städtische Brodbäckerei verwendet bekanntlich nur den besten hiesigen Landroggen und dafür bewegten sich die Preise während des Jahres 1885 zwischen 144 und 155 Mk. pro Wispel. Für die insgesammt gekauften 296 000 kg. berechnet sich der Durchschnittspreis auf 151,54 Mk. pro Wispel gegen 156,77 in 1884. Diese nie-

drigen Roggenpreise wurden durch das außergewöhnlich reichliche Ergebniß der 1885er Ernte herbeigeführt.

NB. Dieser Darlegung gestatte ich mir unter A eine Tabelle beizufügen, in welcher ich aus den amtlichen Notirungen der hiesigen Produktenbörse die Minimal- und die Maximalpreise des Roggens im Jahre 1885 zusammengestellt habe. Aus dieser Tabelle ergibt sich, daß der Durchschnitt des Minimalpreises auf 144,75 Mk., der des Maximalpreises auf 150,58 Mk., der von unserer Kommission aber mit 151,54 Mk. angelegte Preis auf rund 1 Mk. höher sich stellte, als der sonst durchschnittliche Maximalpreis. Gewiß der beste Nachweis für die Güte des von uns verwendeten Materials.

2. Das Mahlergebniß. Die Bäckerei verwendete 296 000 kg Roggen (gegen 268 000 kg im vorhergehenden Jahre). Dieselben ergaben:

207 200 kg	backfähiges Mehl
78 440 "	Kleie
10 360 "	Flugmehl.

Wir erhielten demnach durchschnittlich aus 1000 kg Roggen:

700 kg	backfähiges Mehl	=	70 Prozent
265 "	Kleie	=	26,5 "
35 "	Flugmehl	=	3,5 "

3. Die Brodproduktion. Der Mahlbestand betrug am 1. Januar 1885

9 650 kg.	Dazu wurden vom 1. Jan. bis 31. Dez. 1885 geliefert
207 200 "	
<hr/>	
Sa. 216 850 kg.	Davon ab der Bestand am 31. Dezember 1885 mit
12 740 kg.	Demnach wurden verbraucht an Mehl
<hr/>	
204 110 kg	(gegen 186 400 kg im Jahre 1884).

Aus diesen 204 110 kg Mehl wurden gewonnen: 278 932,5 kg Brod, oder aus 100 kg Mehl 136,70 kg Brod (gegen 136,90 kg im Jahre 1884).

Die Beschaffenheit des Mehles war durchweg überaus gut und daher wie im vorhergehenden Jahre von besonders hoher Ergiebigkeit.

4. Die Berechnung des Brodpreises. Läßt man die Verzinsung des Gebäudes und des Grundstückes der Bäckerei unberücksichtigt, so stellt sich laut der Beifuge B (vergleiche auch Beifuge C) der Preis des Brodes auf 17,0693 Pf. pro kg (gegen 17,723 in 1884). Rechnet man dagegen für das Gebäude und Grundstück eine Verzinsung von 4 Prozent pro Jahr für den angenommenen Werth von 50 000 Mk. (nach Abzug der Bäckerwohnung, die schon mit dem Betrage von 500 Mk. in Anrechnung gebracht ist), so beziffert sich der Selbstkostenpreis auf

17,6068 Pf. für das kg im Jahre 1885.

Auf Beifuge B sind nur die wirklichen Ausgaben eingetragen und keine Zinsen, Amortisationen u. s. w. Nach Maßgabe dieser Beifuge würde als Preis des Brodes die Zahl von 16,5907 Pf. für das kg sich ergeben, gegen 17,149 in 1884.

Aus dieser Darlegung und deren Unterlagen ist zu entnehmen, daß sich für uns das kg Brod einschließlich der Vertheilungskosten (die ein Privatunternehmer sich zum Theil schon als Gewinn anrechnen kann) auf rund 18 Pf. im Jahre gestellt hat; oder mit anderen Worten: Stünde ein Privatunternehmen an unserer Stelle, bezw. an der des von uns besoldeten Bäckers, so würde sich derselbe nach unserer Berechnung des Brodpreises als eigenen Verdienst zu Gute schreiben können folgende Summen:

1. Nach Abzug der Gehilfenlöhne und Unterhaltskosten der Gehilfen als eigenen Reinlohn	1500,—	Mk.
2. Brod für eigenen Bedarf	60,—	"
3. Wohnung, Heizung und Beleuchtung	600,—	"
4. Papier und Druckkosten	179,50	"
5. Zinsen vom Betriebskapital (event.)	300,—	"
6. Brodvertheilung	417,—	"
7. Unkosten für Versuche	24,—	"
	3080,50	Mk.

Diesen Verdienst würde ein Bäcker als Privatunternehmer haben, falls er das Kilogramm Brod von der hervorragenden Güte unseres Produktes für 18 Pf. verkaufte und dieser Gewinn würde sich bei einer Jahresproduktion von 278,932 kg um 5578 Mk. steigern, dafern er das kg Brod um nur 2 Pf. theurer, also um 20 Pf. abgeben würde, und es würde sich damit sein Jahreseinkommen auf rund 8600 Mk. heben.

Betrachten wir nun, wie sich im Jahre 1885 im Privatverkehr hier die Preise gestellt haben.

Es ist in hiesiger Stadt von seiten des Rathes die Einrichtung getroffen worden, daß von Zeit zu Zeit bei den Bäckern und Verkäufern von Backwaaren die Preise des Brodes und der Backwaaren erhoben und dann öffentlich bekannt gemacht worden. Eine solche Erhebung hat im Jahre 1885 leider nur einmal und zwar am 18. Mai stattgefunden, es sind aber aus dem Jahre 1884 eine dergleichen unter dem 24. November und aus dem Jahre 1886 unter dem 7. Januar zu verzeichnen. Letzgedachte beide Erhebungen liegen dem hier in Frage befangenen Jahre so nahe, daß man sie wohl unbedenklich zur Unterstützung der Untersuchung mit heranziehen kann.

Auf der Tabelle D habe ich die bekannt gemachten Erhebungsergebnisse zusammengestellt und zwar sind in dem Abschnitte über dem Strich in der Kolonne die Bäcker, unter demselben die Backwaarenhändler verzeichnet. Der Preis des Pfundes ist in Pfennigen ausgedrückt.

Interessant ist in diesen Preistabellen zunächst die eine zu Tage tretende Thatsache, daß die sonst gemachte Beobachtung, daß die Waarenpreise sich bis zu einem gewissen Grade nach der Solvenz und der Lebensführung der umwohnenden Bevölkerung zu richten pflegen, hier wenig in die Erscheinung tritt, denn Stadtgegenden mit notorisch armer bezw. weniger wohlhabender Bevölkerung weisen mit die höchsten Preisansätze auf.

Interessant ist aber dann auch die weitere Thatsache der totalen Verschiedenheit der Anschauungen über den allerdings sehr relativen Begriff,

was unter erster, zweiter oder dritter Brodsorte zu verstehen sei. Differenzen von 10 Pf. für das Pfund in einer und derselben Sorte geben unwiderleglich an die Hand, daß man es hier mit materiell ganz verschiedenen, unter sich gar nicht vergleichbaren Brodsorten zu thun hat. Es bleibt also nichts übrig, wenn anders man das in unserer städtischen Bäckerei erzielte Resultat mit diesen hier veröffentlichten Resultaten in Vergleich stellen will, als hier nicht die höchsten, sondern nur die geringsten Sorten in Vergleich zu ziehen, wensichon man sich sagen muß, daß diese meist geringwerthigen Produkte materiell mit unserem Produkte gar nicht in Vergleich gestellt werden können.

Ziehe ich zu dem Ende die Durchschnittspreise, welche folgende Sätze ergeben:

	I. Sorte	II. Sorte	III. Sorte
	Pf.	Pf.	Pf.
22. November 1884	13,86	11,5	10,88
18. Mai 1885	14,10	11,7	10,3
7. Januar 1886	13,52	11,45	11,0

so erhalte ich für die dritte Sorte im Jahre 1885 einen Preis, welcher pro Kilo immer noch um 3 Pf. höher ist, als der von uns berechnete, welcher, wie oben dargethan worden, einem Privatunternehmer einen Gewinn von ca. 3000 Mk. bei unserem Produktionsquantum abwerfen würde. Ein Blick auf die Durchschnittspreise der vorhergegangenen, wie der nachfolgenden Erhebung lassen es nicht wahrscheinlich erscheinen, daß dieser Preis zu Gunsten des Privatproduktes (im Sinne der Vergleichung) im Laufe des Jahres sich geändert haben dürfte, vielmehr ist anzunehmen, daß er eher nach obenhin sich verschoben haben wird, dafern er sich geändert hat. Ich meine deshalb zu dem Schluß berechtigt zu sein, daß die Brodverkaufspreise in vielen Fällen nicht im Verhältniß stehen zu den Herstellungspreisen.

A. Notizung der Roggenpreise im Jahre 1885 an der Leipziger Produktentbörse für 1000 kg netto.

NB. Wo die Preise doppelt stehen, ist der erste Preis der des hiesigen, der zweite der des ausländischen Roggens. Wo drei Preise in einer Spalte stehen, ist der zweite Preis der des hiesigen, neuen Roggens.

Januar	Februar	März	April	Mai	Juni	Juli	August	September	Oktober	November	Dezember
Mt. 145-150	Mt. 150-152	Mt. 145-150	Mt. 145-150	Mt. 147-154	Mt. 148-153 152-157	Mt. 145-151 150-152	Mt. 145-148 150	Mt. 147-150 147-150	Mt. 147-150 145-148	Mt. 146-149 140-145	Mt. 140-146 140-143
145-151	146-151	145-150	145-150	147-153	148-153 152-157	145-150 150-152	145-148 147-150	147-150 145-150	147-150 145-148	146-150 140-145	140-145 140-143
145-151	146-150	145-151	147-152	147-153	148-153 152-157	145-150 150-152	145-148 147-150	147-150 145-150	147-151 140-148	146-150 140-145	140-145 140-143
145-154	147-153	145-151	147-154	148-154 150-157	148-153 152-155	145-150 150-152	145-148 147-150	147-150 145-150	147-151 140-148	146-150 140-145	140-144 140-143
145-154	150-155	145-150	147-154	148-154 150-157	147-152 150-154	145-150 150-152	145-148 147-150	147-152 145-150	147-151 140-148	146-150 140-145	140-144 140-143
145-154	150-154	145-150	147-154	148-152 150-156	147-152 150-154	145-150 150-152	145-148 147-150	147-150 145-150	147-151 140-148	144-150 140-145	140-144 140-143
154-156	150-152	145-150	147-154	148-152 150-156	147-152 150-154	145-150 148-150	145-148 147-150	147-150 145-150	147-151 140-148	144-158 140-143	140-144 140-143
145-154	145-150	145-150	147-154	148-152 150-156	145-151 150-152	145-150 148-150	145-148 147-150	147-150 145-150	147-151 140-148	140-146 140-143	140-142 140
145-154	—	145-150	—	148-153 152-157	145-151 150-152	—	147-150 147-150	147-150 145-150	146-149 140-145	—	—

Durchschnitt des Minimapreises 144,76 Mt. Durchschnitt des Maximapreises 150,58 Mt.

**B. Einnahmen und Ausgaben der Armenbrodbäckerei
im Jahre 1885.**

	Mk.	Pf.
Einnahmen:		
Per Mehlbestand am 31. Dezember 1885 12 740 kg . . .	2 803	25
„ Mele, verkauft vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 78 440 kg à 9,93 Mk. durchschnittlich für 100 kg .	7 788	88
„ Brod, gebacken vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 278 932 kg à 16,5907 Pf. pro kg	46 276	77
	56 868	90
Ausgaben:		
An Beständen am 1. Januar 1885	2 808	68
„ Roggen 292 000 kg (verbraucht wurden 296 000 kg, da 4000 kg mit in obigen Beständen enthalten sind)	44 256	—
„ Mahllohn für 296 000 kg à 1,20 Mk. für 100 kg .	3 552	—
„ Löhnen für den Bäcker, einschließlich Gratifikation und ausschließlich Wohnung, Heizung und Beleuchtung.	3 275	57
„ Brod an den Bäcker 912 ¹ / ₂ kg à 18 Pf.	164	25
„ Brodvertheilungskosten:		
a. an den Bäcker 417,14 Mk.		
b. an das Martinstift 1040 kg Brod, als Ent- schädigung für die Brodvertheilung an 104 Tagen à 18 Pf. 187,20 Mk.	604	34
„ Holz und Kohlen	1 050	40
„ Gas und Wasser	300	40
„ Druckkosten und Papier	179	50
„ Immobilienbrandkasse und Grundsteuer	44	41
„ Feuerversicherungsprämie	56	30
„ Essenreinigen	15	—
„ Instandhaltung des Gebäudes	209	90
„ Instandhaltung des Inventars	223	30
„ verschiedenen Ausgaben	128	85
	56 868	90

C. Berechnung des Brodpreises für das Jahr 1885.

	Mk.	Pf.
Einnahmen:		
Per Bestände am 31. Dezember 1885	2 803	25
„ Mele, verkauft vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 78 440 kg à 9,93 Mk. für 100 kg	7 788	88
„ Brod, gebacken vom 1. Januar bis 31. Dezember 1885, 278 932 kg à 17,0693 Pf. für 1 kg	47 610	99
	58 203	12
Ausgaben:		
An Beständen am 1. Januar 1885	2 808	68
„ Roggen 292 000 kg à 151,54 Mk.	44 256	—
„ Mahlohn für 296 000 kg à 1,20 Mk. für 100 kg. .	3 552	—
„ Löhnen für den Bäcker:		
a. baar 3275,57 Mk.		
b. Brod 912½ kg à 18 Pf. 164,25 "		
c. Wohnung (500) Heizung und Be- leuchtung (100) 600,— "	4 039	82
„ Holz und Kohlen	1 050	40
„ Gas und Wasser	300	40
„ Papier und Druckkosten	179	50
„ Immobilienbrandkasse und Grundsteuer	44	41
„ Feuerversicherungsprämie	56	30
„ Essenreinigen	15	—
„ Erneuerung des Inventars, bezw. Abschreibung. 10% von 3055,50 Mk.	305	55
„ Instandhaltung des Gebäudes, 1½% vom versicherten Werth von Mk. 30 000	450	—
„ Zinsen vom Betriebskapital von 6000 Mk. à 5% pro Jahr verschiedenen Ausgaben	300	—
„ jährlicher Erneuerung des Herdes	128	85
„ jährlicher Erneuerung des Herdes	50	—
„ Amortisation des Backofens 10% von 377,50 Mk. .	37	75
„ Brodvertheilung: a. baar an den Bäcker: 417,14 Mk.		
b. Vergütung an das Martinistift: 187,20 "	604	34
„ Unkosten für Versuche: 134 kg Brod an Prof. Dr. Hofmann und an das Armenamt à 18 Pf.	24	12
	58 203	12

Rechnet man zu den Ausgaben noch 4% pro Jahr Zinsen von 50 000 Mk.
angenommenen Werth für das Haus und Grundstück, also . 2 000 "
davon ab die Wohnung des Bäckers 500 "

1 500 Mk.,

so stellen sich die Gesamtkosten der im Jahre 1885 erzeugten 278 932 kg Brod auf
49 110,99 Mk. oder auf 17,6068 Pf. für das kg.

D. Erhebungen über den Pfund (1/2 kg)-Preis des Brodes.

am 24. November 1884			am 18. Mai 1885			am 7. Januar 1886					
Straße	Sorte			Straße	Sorte			Straße	Sorte		
	I.	II.	III.		I.	II.	III.		I.	II.	III.
Berliner Str.	20	—	—	Plauenische Str.	20	—	—	Nürnberg. Str.	20	—	—
Kupfergäßchen.	18	—	—	Brandvorwerkstr.	24	20	—	Brühl	12	—	—
Steinfr.	10	9	—	Brandvorwerkstr.	12	—	—	Körnerfr.	12	—	—
Kapienthalgasse	20	—	—	Süßfr.	20	—	—	Dufourfr.	10	—	—
Kauchaserfr.	12	11	—	Grümmatische Steinweg.	20	—	—	Grümmatische Str.	20	—	—
Wirschgasse	11	—	—	Gerberfr.	20	—	—	Rochfr.	10	—	—
Wischerfr.	10 1/2	9 1/2	—	Müchfr.	20	—	—	Lange Str.	12	11	—
Hainfr.	20	—	—	Reichfr.	20	—	—	Ritterfr.	20	—	—
Salzgäßchen	20	—	—	Neumarkt	20	—	—	Kupfergäßchen.	—	10	—
An der Pleiße.	20	—	—	Zeiger Str.	11	—	—	Glöckenfr.	20	—	—
Süßfr.	10	—	—	Glöckenfr.	20	—	—	Hainfr.	20	—	—
Alberfr.	20	—	—	Nikolaistr.	20	—	—	Kolonnenstr.	11	—	—
Süßfr.	12	—	—	Alexanderfr.	20	—	—	Alberfr.	20	—	—
—	—	—	—	—	—	—	—	Alberfr.	20	—	—
Baldfr.	—	—	10	Zeiger Str.	11	—	—	Friedrichsstr.	10	—	—
Müchfr.	—	—	11	Berliner Str.	11	—	—	Thomanusstr.	20	—	—
Berlinerfr.	11 1/2	—	—	Karlfr.	—	12 1/2	11	Pfaffenborfer Str.	20	—	—
Kreuzfr.	—	12 1/2	11	Frankfurter Str.	—	—	—	—	—	—	—
Müchfr.	—	12 1/2	11	Bährische Str.	11	—	—	Bährische Str.	11 1/2	—	—
Bährische Str.	—	—	—	Nürnberg. Str.	12 1/2	11	10	Berliner Str.	11	—	—

©chriften XXXVII. — Einfl. d. Kleinhandels.

am 24. November 1884			am 18. Mai 1885			am 7. Januar 1886					
Straße	Sorte			Straße	Sorte			Straße	Sorte		
	I.	II.	III.		I.	II.	III.		I.	II.	III.
Sindenfr.	12	—	—	Schloßgasse	11	—	—	Süßfr.	10	—	—
Schentenborfr.	14	11	—	Wettiner Str.	—	11	—	Antonfr.	14	12 ^{1/2}	11
Sebastian-Bach-Str.	11	—	—	Berliner Str.	10 ^{1/2}	—	—	Fregefr.	11	—	—
Magazingasse	12	—	—	Berliner Str.	12	10	—	Guttrichter Str.	14	13	11
Nordfr.	12	—	—	Eißenfr.	11	—	—	Brandvorwerkfr.	10	—	—
Böttchergäßchen	—	11	—	Zeiger Str.	20	—	—	Kaiser-Wilhelm-Str.	12	11	—
Kreuzfr.	—	13	11 ^{1/2}	Sidonienfr.	13	11	10 ^{1/2}	Guttrichter Str.	11	—	—
Mortfr.	12	—	—	Berliner Str.	11	—	—	Dufourfr.	—	13	12
Hofe Str.	20	11	—	Kanstädter Steinweg	11	7	—	Magazingasse	11	—	—
Windmühlengasse	11 ^{1/2}	—	—	Brühl	11	—	—	Burgfr.	12	—	—
Magazingasse	11 ^{1/2}	—	—	Eißenfr.	12 ^{1/2}	11	—	Gießenfr.	12	—	—
Süßfr.	20	—	—	Brandvorwerkfr.	10	—	—	Rochfr.	11	—	—
Taucher Str.	12	—	—	Mollfr.	10	—	—	Süßfr.	13	11	—
Westfr.	10	—	—	Humboldtfr.	12	11	—	Rößfr.	20	—	—
Sebastian-Bach-Str.	13	11	—	Kranfurter Str.	11	11	—	Gr. Fleischer-gasse	14	12 ^{1/2}	11 ^{1/2}
Magazingasse	11	—	—	Brüderfr.	—	—	—	Thomasstirchhof	14	12 ^{1/2}	11 ^{1/2}
Baldfr.	20	—	—	Portfr.	12	—	—	Portplatz	—	11	—
Hörnberger Str.	20	12 ^{1/2}	—	Magazingasse	11 ^{1/2}	—	—	Brühl	13	11 ^{1/2}	11
Westfr.	13	12	11	Blücherfr.	20	—	—	Gottschubfr.	11	—	—
Georgenfr.	10	—	—	Humboldtfr.	—	11	—	Georgenfr.	10	—	—
Mendelssohnfr.	11	—	—	Fregefr.	12	—	—	Sophienfr.	14	12 ^{1/2}	11
Berliner Str.	12	—	—	Guttrichter Str.	11	—	—	Kolonnenfr.	—	12	11

am 24. November 1884			am 18. Mai 1885			am 7. Januar 1886					
Straße	Sorte			Straße	Sorte			Straße	Sorte		
	I.	II.	III.		I.	II.	III.		I.	II.	III.
Johannäsgasse	20	—	—	Hainfr.	11 ¹ / ₂	10 ¹ / ₂	—	Bayrische Str.	—	10	—
Milberfr.	12 ¹ / ₂	11	—	Nordfr.	12	11	—	Körnerfr.	—	10 ¹ / ₂	—
An der Pleiße	12	11	—					Langestr.	10 ¹ / ₂	—	—
Lauchaer Str.	—	12 ¹ / ₂	11					Thomaßkirchhof	12	—	—
Wülfersfr.	—	12 ¹ / ₂	11					Emilienfr.	11	—	—
Porfr.	—	13 ¹ / ₂	—					Burgfr.	15	12	—
Schützenfr.	—	11	—					Nordfr.	11	10	—
N. Fleischergasse	—	11	—					Thomaßgassefr.	14	11 ¹ / ₂	11
Schletterfr.	11	—	—					Eberhardfr.	11	—	—
Thalfr.	10 ¹ / ₂	—	—					Ranstädter Steinweg	—	10 ¹ / ₂	—
Bayrische Str.	12	—	—					Dufourfr.	12 ¹ / ₂	11	10 ¹ / ₂
Rohlenfr.	12	—	—					Sternwartenfr.	12	11	10
Bayrische Str.	—	11	—					Berliner Str.	12	10	—
Waldftr.	20	—	—					Mittefr.	11	—	—
Rodfr.	13	—	—					Wülfersfr.	—	13	—
Wülfersfr.	11	—	—								
Wülfersfr.	—	11	—								
Dorotheenfr.	11	—	—								
Thrimmaische Str.	11	—	—								
Eberhardfr.	—	10 ¹ / ₂	—								
Eisenfr.	20	—	—								
Mühlgasse	11	—	—								
Reißer Str.	11	—	—								

12*

IV.

Der Breslauer Konsumverein und die Kleinhandelspreise.

Von W. Kreis.

Der Breslauer Konsumverein steht sowohl hinsichtlich seiner Mitgliederzahl als auch seiner Betriebserfolge unter den gleichartigen Genossenschaften Deutschlands an erster Stelle. Am Schlusse des Jahres 1887 zählte er 26 577 Theilnehmer, die mit ihren Familien eine Bevölkerung von mehr als 100 000 Seelen, also ein volles Drittel der Gesamteinwohnerschaft der Stadt ausmachten. Eine so ausgedehnte Vereinigung, deren (41) Verkaufsstellen durch alle Stadttheile verbreitet sind, übt natürlich auch außerhalb ihres eigenen Kreises einen maßgebenden Einfluß auf die Preisbildung in dem von dieser mächtigen Konkurrenz berührten Detailhandel aus. Allerdings hält der Verein — obwohl er zur Gewerbesteuer herangezogen wird — streng an dem Grundsatz fest, daß nur Mitglieder Waaren von seinen Lagern entnehmen dürfen, aber er befolgt zugleich das Prinzip, die Verkaufspreise nicht ungewöhnlich niedrig anzusetzen, sondern sie in einer normalen, den herkömmlichen Verhältnissen des Detailhandels entsprechenden Höhe zu halten und den dadurch erzielten Gewinn später als Dividende zu vertheilen. Zudem ist der Eintritt in den Verein für jedermann außerordentlich leicht, da eine Anzahlung von 1 Mk. 20 Pf. genügt, nämlich 50 Pf. als erste Rate des Geschäftsanteils, 50 Pf. für den Reservefonds und 20 Pf. für das Rechnungsbuch. So sind die selbständigen Detailhändler genöthigt, sich mit ihren Preisen nach denen des Konsumvereins zu richten. Stellen sie höhere Forderungen, so müssen sie auch bessere Waarenqualitäten liefern als die des Konsumvereins, der im allgemeinen von den vielfach abgestuften Waaren nur die mittleren Qualitäten führt, wie es den Verhältnissen der Masse seiner Mitglieder entspricht. Die Mehrzahl der letzteren gehört dem Kleinbürgertum und dem Mittelstande an. Von den 26 577 Mitgliedern (unter denen 2635 weibliche) waren 1887 nur 8576 unselfständige Arbeiter, Gesellen, Handelsgehilfen, Unterbeamte und dergleichen, während die übrigen, also 18 001 an der Zahl sich aus selbständigen

Handwerkern, Kaufleuten und sonstigen Unternehmern, aus Rentnern, Pensionären und Angehörigen der gelehrten Berufsbranche zusammensetzten. Viele Familien des wohlhabenden Mittelstandes, die dem Vereine beigetreten sind, beziehen von demselben gewisse Waarenarten, bei denen keine großen Qualitätsunterschiede vorkommen, für ihren übrigen Bedarf aber wenden sie sich an andere Detailgeschäfte. Dadurch aber wird die Preisstellung der letzteren am unmittelbarsten in Abhängigkeit von derjenigen des Konsumvereins gebracht, da solche zweiseitig laufende Kunden stets Vergleiche anstellen können, und Waaren, die ihnen bei dem Händler zu theuer zu werden scheinen, fortan ebenfalls aus den Vereinslagern entnommen werden. Einigermaßen zu statten kommt übrigens, nebenbei bemerkt, den selbständigen Detailgeschäften die ihnen zugewandte Gunst der Dienstboten. Jede Köchin bietet allen ihren Einfluß bei der Hausfrau auf, um, wenn nicht den Beitritt zum Konsumverein zu verhindern, so doch wenigstens zu bewirken, daß noch möglichst viel in anderen Läden gekauft werde. Diese Vorliebe entspringt sehr natürlich aus der üblen Sitte, nach welcher die Händler, so wie auch die Bäcker und Fleischer den Dienstboten regelmäßig und offenkundig von dem Betrage der für die Dienstherrschaften aufgelaufenen Rechnungen eine Lantieme von $3\frac{1}{3}$ Prozent (1 Silbergroschen vom Thaler) auszahlen.

Im ganzen wird man also annehmen können, daß die Detailpreise für gewöhnliche Waaren in Breslau bei den selbständigen Geschäftsleuten den vom Konsumverein geforderten immer nahezu gleich gewesen sind. Da nun aber doch eine große Anzahl von solchen Geschäftsleuten thatsächlich neben dem Verein in Breslau bestehen kann — nach der Berufszählung von 1882 gab es dort 579 kleinere Kolonialwaarenhandlungen mit 0 bis 5 Gehilfen — so müssen jene Preise auch als normale angesehen werden, so daß man erwarten darf, durch dieselben gewisse Einblicke in die allgemeinen Verhältnisse der Detailpreise und ihre Beziehungen zu den Großhandelspreisen zu erhalten.

Zunächst wollen wir jedoch hier einige thatsächliche Mittheilungen über die bisherige Entwicklung des Breslauer Konsumvereins voranschicken. Die Gründung desselben fällt in den November des Jahres 1865, der Geschäftsbetrieb aber wurde erst im Januar 1866 mit 45 Mitgliedern eröffnet, deren Zahl sich im Laufe dieses ersten Jahres schon bis auf 420 vermehrte. Der Verein stammt also aus der Zeit vor dem Erlaß des Genossenschaftsgesetzes, und er hat auch später sich diesem Gesetze nicht unterstellt; er bildet also keine eingetragene Genossenschaft, sondern eine erlaubte Privatgesellschaft nach den Grundsätzen des preussischen Landrechts. Jedoch wurde 1870 ein besonderer „Konsum- und Sparverein“ als eingetragene Genossenschaft gegründet und mit dem Hauptverein in die engste Verbindung gebracht, namentlich zum Zweck des Ankaufs eines Grundstücks, das dem letzteren zur Verfügung gestellt wurde.

Was den Erfolg des Geschäftsbetriebes betrifft, so wurde schon in dem Berichte für 1868 konstatirt, daß die Waarenpreise durch die Konkurrenz des Vereins mit den selbständigen Händlern erheblich herabgedrückt worden seien. Der Kreis der Waaren, deren Anschaffung der Verein ver-

mittelte, erweiterte sich allmählich immer mehr und umfaßte namentlich auch Wein und Steinkohlen. Mit dem Betriebe einer eigenen Bäckerei begann man sehr bald, und schon 1874 gründete man eine Dampfbäckerei in großem Maßstabe, die im Jahre 1878 noch erweitert wurde. So wurde es möglich, den Mitgliedern Brod in zwei- und vierpfündigen Laiben zu einem Preise zu liefern, der sich genau nach dem des Mehles richtet. Dagegen gelang es auch diesem so wohlorganisirten Vereine nicht, eine eigene Schlächtereier mit Erfolg zu betreiben. Im Frühjahr 1872 wurde zwar eine solche eingerichtet, aber schon in dem Berichte für 1873 mußte konstatirt werden, daß der Versuch mißlungen sei; die Beschaffung eines eigenen Schlachthauses sei nicht möglich gewesen und es habe daher alle wirkfame Kontrolle gefehlt.

Um deutlichsten lassen die folgenden Zahlen die raschen Fortschritte der Betriebsthätigkeit des Vereins erkennen (in Mark):

Jahr	Mitglieder	Umsatz	Bruttoertrag	Nettoertrag	Dividende	Guthaben der Mitglieder
1866	420	36 788	3 855	1 734	5,0 %	3 389
1871	3 818	503 100	57 240	32 769	6,1 "	74 554
1875	10 771	1 871 474	240 810	145 400	7,0 "	352 286
1878	16 869	3 113 150	455 660	291 137	8,6 "	638 856
1881	21 091	4 509 236	679 279	464 660	9,5 "	916 504
1883	22 775	4 832 702	760 568	523 267	10,0 "	1 024 896
1885	23 897	5 202 371	822 228	575 171	10,2 "	1 080 210
1887	26 577	5 665 568	915 612	641 088	10,5 "	1 174 089

Der Reservefonds betrug im Jahre 1871 nur 3084 Mk., war aber Ende 1881 schon auf 63 312 Mk. und Ende 1887 auf 169 741 Mk. angewachsen, von welcher Summe 150 680 Mk. fest in Effekten angelegt waren. Die gesammten eigentlichen Passiven betragen Ende 1887 nur 189 749 Mk., die Aktivposten dagegen 1 536 726 Mk.

Da die obigen Zahlen sich auf den Schluß des betreffenden Geschäftsjahres beziehen, so bestehen die „Guthaben der Mitglieder“ nicht nur aus den Geschäftsanteilen, sondern auch aus dem im Laufe des Jahres angesammelten Betrag, der nun als Dividende vertheilt werden kann. Um dem Mißbrauch des Markenhandels entgegenzutreten, löst der Verein die Dividenmarken allerdings auch schon während des Jahres zu einem den wahrscheinlichen wirklichen Werth nicht ganz erreichenden Satze ein, aber der weitaus größte Theil des zu vertheilenden Gewinnes bleibt doch bis nach dem Rechnungsabluß stehen. So setzt sich das Guthaben für 1887 zusammen aus 695 489 Mk. an Geschäftsanteilen und 478 600 Mk. an noch zu vertheilender Dividende. Für diese sich anhäufenden Ueberschüsse hat der Verein in seinem Geschäftsbetriebe gar keine Verwendung, denn außer den Effekten des Reservefonds finden wir unter den Aktivbeständen noch 560 000 Mk., die in Werthpapieren oder in anderer Weise verzinslich angelegt sind. Mit anderen Worten, die Summe der Geschäftsanteile

von rund 695 000 bildet ein für den Betrieb des ganzen Geschäfts ausreichendes Kapital. Es kommen also durchschnittlich auf jede der 41 Verkaufsstellen nicht ganz 17 000 Mk., aber in Wirklichkeit bleibt der Kapitalbedarf eines solchen Ladens beträchtlich niedriger, da in der Bäckerei und dem sonstigen Großbetrieb des Vereins ein stehendes Kapital von 300 000 Mk. angelegt ist.

Der Reingewinn des Vereins betrug für 1887 nach der obigen Tabelle 641 088 Mk., von welcher Summe 585 305 Mk. als Dividende (10¹/₂ Prozent vom Werth des Waarenbezuges) an die Mitglieder fielen, 33 752 Mk. an Zinsen für die Geschäftsanteile, 18 885 Mk. an Tantiemen für die Direktion und den Verwaltungsrath ausgezahlt und 3146 Mk. auf neue Rechnung übertragen wurden. In diesem Gewinnbetrag sind allerdings 34 756 Mk. einbegriffen, die aus Zinsen, nicht abgehobenen Dividenden und anderen besonderen Posten bestehen, so daß als Reingewinn aus dem Waarengeschäfte für sich nur 606 332 Mk. erscheinen. Immerhin aber sind dies nicht weniger als 87 Prozent des Geschäftskapitals und da die Umsatzsumme ungefähr das achtfache des letzteren betrug, so kommt also durchschnittlich auf jeden Umsatz des Kapitals beinahe 11 Prozent Gewinn.

Nehmen wir an, das Unternehmen sei auf Rechnung der 41 Lagerhalter geführt worden, so wäre auch die Tantieme der letzteren, die jetzt unter den Verwaltungskosten aufgeführt ist, als reiner Geschäftsertrag aufzuführen. Dieselbe betrug 116 975 Mk., also durchschnittlich für jeden Lagerhalter 2853 Mk., und der Gesamtertrag stellt sich bei dieser Auffassung auf 104 Prozent des Kapitals.

Es zeigt sich also hier mit besonderer Deutlichkeit, daß das Kapital im Detailhandel eine untergeordnete Rolle spielt und daß das Einkommen, welches die in diesem Erwerbszweige beschäftigten Personen beziehen, zum weitaus größten Theil als Vergütung für ihre Arbeit zum Zweck der Herbeischaffung der nöthigen Waare und für die persönliche Bedienung des Publikums aufzufassen ist. Aber stellt sich diese Vergütung nicht zugleich als eine übermäßig hohe heraus? Wenn die Lagerhalter im Stande gewesen wären, an die Stelle des Vereins zu treten und die bisherige Kundschaft zu behalten, so hätte also jeder bei den üblichen Detailpreisen mit Hilfe eines Kapitals von kaum 17 000 Mk. durchschnittlich einen Jahresgewinn von 17 500 Mk. erzielt. Bei diesem Ergebnis erscheint ohne Zweifel der Werth der Arbeits- und Dienstleistungen im Handelsgewerbe, für den wir ja in der Bezahlung guter Gehilfen einen Maßstab haben, haben, weit überschätzt. Aber in Wirklichkeit würde die Voraussetzung, daß nach Auflösung des Vereins die 41 Ladenhalter ihn ersetzen und die bisherige Kundschaft festhalten könnten, nicht zutreffen. Die Eigenthümlichkeit des Vereins besteht eben darin, daß er seinen Verkaufsstellen einen ausgedehnten, festen und gesicherten Kundenkreis verschafft, so daß 1887 auf jede dieser Stellen durchschnittlich ein Umsatz von 138 000 Mk. entfallen konnte. Mit dem Aufhören der Vereinsorganisation würde sich diese Kundschaft ins Unbestimmte zerstreuen und verlaufen, neben den 41 bisherigen Vereinsläden würden bald 100 oder 150 und mehr neue eröffnet werden, die das freigewordene Absatzgebiet mit unter sich theilen

würden. Schließlich würden dann also als Ersatz für den Verein vielleicht 200 neue Detailgeschäfte entstanden sein, jedes mit einem Jahresumsatz von 25 000—30 000 Mk. und einem Gewinn von 3000—3500 Mk. Die Detailpreise aber würden sich trotz dieser bedeutenden Vermehrung der Konkurrenz nicht ändern, weil ihre Aufrechterhaltung eben die notwendige Voraussetzung für die Möglichkeit des Bestehens einer so großen Anzahl von Kleingeschäften bildet. So ist auch gegenwärtig der Gewinn des einzelnen Händlers an sich zwar nicht übermäßig, aber im Ganzen werden offenbar mehr Kräfte in dem distributiven Kleingewerbe festgehalten und bezahlt, als bei einer rationalistischen Ordnung dieses Verkehrs erforderlich sein würden. Es zeigt sich dies schon in der großen Zahl der Detailhandlungen, die in Breslau noch neben dem Konsumverein Platz finden. Der Waarenbezug eines jeden Mitgliedes des letzteren betrug im Jahre 1887 durchschnittlich 213 Mk. und mit Rücksicht auf die Lebenshaltung des kleinen Mittelstandes, der das Hauptkontingent zu dem Vereine stellt, darf man annehmen, daß ein Drittel der Bevölkerung Breslaus beinahe seinen ganzen Bedarf an Kolonial-, Material- u. s. w. Waaren bei den 41 Verkaufsstellen des Vereins entnimmt. Nehmen wir ferner an, was jedenfalls schon ein viel zu großes Zugeständniß ist, daß noch einmal soviel Verkaufsstellen erforderlich seien, wenn auch diejenigen Mitglieder, die jetzt theilweise auch in anderen Läden kaufen, sich ihren besonderen Wünschen entsprechend und auf bequeme Art ausschließlich in den Vereinslagern versorgen können sollten, so würden also für die ganze Stadt etwa 250 Läden das Vermittlungsgeschäft auf diesem Gebiete ohne Schwierigkeit bewältigen können. Nun gab es aber, wie schon erwähnt, 1882 in Breslau 579 Kolonialwaarenhandlungen mit 0 bis 5 Gehilfen, also mehr als das Doppelte der nach dem obigen bei sehr reichlicher Bemessung erforderlichen Zahl. Die Personen, die für den Detailhandel in Anspruch genommen werden, sind also ohne Zweifel nicht mit voller Anspannung ihrer Kräfte beschäftigt. Sie stehen dem Publikum jederzeit zur Verfügung, indem sie auf Käufer warten, und sie lassen sich für dieses fortwährende Bereitstehen mittels eines Preisaufschlags von denjenigen, die wirklich etwas kaufen, ebenfalls bezahlen. Das Publikum verlangt offenbar ein gewisses Maß solcher überflüssiger Dienstbereitschaft, wie ja auch die meisten Leute, je reicher sie sind, um so mehr für den Luxus zahlreicher und wenig beschäftigter Dienstboten ausgeben. Die eigenthümliche Erscheinung, daß eine unter gewissen Umständen möglich werdende Erniedrigung der Detailpreise nicht eintritt, sondern statt derselben eine Vermehrung der Händler stattfindet, erklärt sich also daraus, daß diese Vermehrung selbst die Befriedigung eines Luxus- und Bequemlichkeitsbedürfnisses des Publikums bildet. Die eine Hausfrau wünscht einen Laden in möglichst unmittelbarer Nähe ihrer Wohnung, die andere will wenigstens gewisse Waaren nicht in Geschäften mit sehr gemischter Kundschaft kaufen, weil sie in gewisser Hinsicht Keilichkeits- oder andere Skrupel hegt, eine dritte will Kaffee, Chocolade oder Thee nur aus Spezialgeschäften beziehen, welche die größte Auswahl und die größte Garantie für die Güte bilden, u. s. w.

Auch darf nicht vergessen werden, daß die selbständigen Detailhand-

lungen in ihrem Betriebe im Vergleich mit dem Konsumverein manche Mehrbelastungen zu tragen haben. Bei den bedeutenderen gehört dazu namentlich die Mehrausgabe für Lokalmiethen. Der Konsumverein braucht, da er seiner Kundschaft sicher ist, auf eine besonders günstige Geschäftslage seiner Verkaufsstellen nicht zu sehen; sie können ebenfugot in Seitenstraßen wie in den Hauptverkehrsadern ihren Zweck erfüllen. Auch die innere Einrichtung der Vereinsläden kann auf einem primitiven Fuße bleiben; die Mehrheit der dort verkehrenden Kundschaft verlangt nichts Besseres, und die übrigen lassen sich diese populäre Einfachheit von seiten des Konsumvereins gern gefallen, wenn sie auch in anderen Läden in Bezug auf Eleganz der Einrichtung, Schnelligkeit und Gefälligkeit der Bedienung u. s. w. weit größere Forderungen stellen. So braucht ein selbständiges Detailgeschäft auch ein verhältnißmäßig starkes Personal, selbst wenn dasselbe den größten Theil des Tages hindurch unvollständig beschäftigt ist. Auch die Sitte, daß den Käufern die Sachen ins Haus gebracht werden, bedingt für viele Detailgeschäfte eine Mehrleistung, die für den Konsumverein wegfällt. Ein nicht geringer Unterschied liegt endlich auch darin, daß der Konsumverein nur gegen sofortige Baarzahlung verkauft, während die selbständigen Geschäfte immer mehr oder weniger Kredit gewähren. Die besten Kunden zahlen der Bequemlichkeit wegen erst am Ende des Monats, und da macht es sich leicht, daß diejenigen, welche die nöthigen Mittel nicht immer zur Hand haben, die Rechnung auch mehrere Monate lang auflaufen lassen. In den für die ärmere Klasse bestimmten Läden spielt das Borgsystem oft eine noch größere Rolle.

So wird es also wohl begreiflich, daß die Detailpreise sich auf einer Höhe behaupten, die nach den im Großverkehr geltenden Schätzungen des Werthes von Kapitalnutzungen und Arbeitsleistungen nicht berechtigt erscheint. Die Mitglieder des Breslauer Konsumvereins haben aus den von ihnen gezahlten üblichen Detailpreisen im Jahre 1887 eine Rückerstattung von 585 000 Mk. erhalten, und man kann daher schließen, daß bei jenen Preisen die ganze Bevölkerung Breslaus für das bequeme Gehenlassen und den Luxus einer mannigfaltigeren Bedienung allein in den vom Konsumverein betriebenen Zweigen des Detailhandels jährlich mehr als 1 500 000 Mk. bezahlt. Vom Standpunkt der rationellen Theorie müßte man auch den volkswirtschaftlichen Verlust in Rechnung bringen, der dadurch entsteht, daß im Detailhandel eine große Summe von Arbeitskraft verloren geht, die andernwärts produktiv verwendet werden könnte. Eine Verbesserung dieses Zustandes wäre zu suchen theils in der weiteren Ausdehnung des Konsumvereinswesens, theils — namentlich in den für eine solche Organisation weniger geeigneten Handelszweigen — in dem konzentrirten Großbetrieb des Detailhandels, wie ihn die mit Millionen arbeitenden großen Modewaarenmagazine repräsentiren. Indes läßt sich diese Organisationsfrage doch wohl nicht so ohne weiteres nach einer abstrakten Schablone erledigen; es wäre doch immer zu untersuchen, ob das mathematisch und mechanisch Rationelle auch für das organisch-ethische Gesellschaftsleben stets das Zweckmäßige und Wünschenswerthe ist.

Wir gehen nun zu einer näheren Betrachtung der Detailpreise über,

die der Breslauer Konsumverein für eine Reihe wichtigerer Waaren in den letzten Jahren angesehen hat. Das ganze Waarenverzeichnis des Vereins ist natürlich weit umfassender, aber es mußte schon aus Rücksicht auf den Raum aus demselben eine Auswahl gemacht werden. Tabak, Cigarren, Wein hätten wohl mit aufgenommen werden sollen, aber wegen der Unbestimmtheit und Mannigfaltigkeit der Qualitäten ist dies unterblieben.

Zunächst geben wir eine Zusammenstellung¹⁾ der Jahresdurchschnitte der Detailpreise von 40 Waarenarten in den Jahren 1882—1887, und stellen zur allgemeinen Vergleichung daneben die Großhandelspreise (G.H.) gleichartiger oder nahe verwandter Waaren oder zugehöriger Rohstoffe, theils nach den Angaben in den Monatsheften der Reichsstatistik, theils nach denen der Uebersichten in „Hamburgs Handel und Schiffahrt“. Die Detailpreise sind in Pfennigen, die Großhandelspreise in Mark ausgedrückt, und die ersteren beziehen sich, wenn nichts anderes angegeben ist, auf 1 kg, die letzteren auf 100 kg.

(Siehe die Tabelle S. 188 und 189.)

Selbstverständlich sollen die beigelegten Großhandelspreise nicht dazu dienen, den wirklichen Aufschlag im Detailhandel erkennen zu lassen, — dazu wäre die Kenntniß der vom Konsumverein selbst an seine Lieferanten bezahlten Preise erforderlich — sondern sie sollen nur ein Urtheil darüber ermöglichen, ob sich die Detailpreise im allgemeinen mit jenen Preisen parallel bewegt haben. Im ganzen tritt die Gleichartigkeit der Veränderungsrichtung bei beiden Preisgattungen deutlich, wenn auch nicht bei den verschiedenen Waarengattungen gleichmäßig hervor. Ausnahmen finden wir nur bei Tafelbutter und Reis, deren Detailpreise gestiegen sind, während im Großhandel eine Verbilligung stattfand. Die Tafelbutter kann indeß nicht ohne weiteres mit der hamburgischen Sammelrubrik „Butter“ verglichen werden; die erstere muß in frischem Zustande abgesetzt werden und ist für den lokalen Bedarf einer großen Stadt bestimmt, unterliegt also auch besonderen örtlichen Preisbestimmungen. Was den Reis betrifft, so finden wir bei ihm eine Tendenz zu einer gewohnheitsmäßigen Stabilität des Detailpreises, der seit 1884 unverändert auf dem Saße von 38 Pf. bleibt und sich wahrscheinlich auch nicht ändern würde, wenn eine mäßige Erhöhung des Großhandelspreises einträte. Derselbe Festigkeit des Detailpreises besteht bei mehreren anderen Waaren, wenn sie auch seit 1882 eine Einbuße erlitten haben. So sind die Graupen nur einmal, nämlich von 38 auf 36 Pf. zurückgegangen und haben dann seit 1883 den letzten Preis trotz der Schwankungen des Großhandels unverändert beibehalten. Die Preise des Hafergries und der Nudeln blieben seit 1885, die des Rauchfleisches seit 1883, die des Speckes seit 1884 konstant. Speiseöl zeigt in unserer Tabelle überhaupt gar keine Veränderung, und die Preise von gebranntem und rohem Zabakaffee bleiben trotz merklicher

¹⁾ Die Zusammenstellung der Preise des Konsumvereins ist mir von Herrn Dr. Neefe, Direktor des Breslauer statistischen Bureau's, freundlichst mitgetheilt worden, wofür ich demselben zu besonderem Danke verpflichtet bin.

Waaren	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888 ^{1/4}
1. Bohnen.	28,0	27,4	28,0	28,0	23,0	20,2	23,3
G. H. Hamburg ¹⁾	24,81	25,19	24,67	23,62	20,04	20,52	—
2. Butter, Tafel.	—	—	—	252,7	270,0	280,0	280,0
G. H. Hamb. ²⁾	217,87	213,39	214,89	195,36	186,04	185,26	—
3. Cacao-Pulver, 1 Büchse.	340	336	330	330	310	—	—
G. H. Hamb. ³⁾ , Cacao.	140,68	158,77	148,55	160,14	137,78	—	—
4. Caffee, Domingo, roh.	174,0	176,0	176,0	165,3	160,7	226,0	216,0
5. " Java, roh.	252	252	252	252	252	275,5	262,7
6. " Java, gebrannt.	320	320	320	320	320	349,7	336,0
G. H. Hamb. ⁴⁾ , Santos.	83,42	90,68	93,74	81,34	91,62	156,93	—
G. H. Frankf. a./M. ⁵⁾	147,33	157,33	154,10	141,40	151,70	213,67	192,66
7. Citronen, Stück.	10,2	10,5	10,0	10,0	9,5	9,9	7,7
8. Erbjen, geschälte.	46,0	40,0	43,0	35,0	31,0	34,0	33,3
G. H. Hamb. ⁶⁾	21,10	18,42	18,43	17,68	15,05	15,6	—
9. Effig, 1 l.	9,0	8,0	8,0	7,8	6,0	7,0	7,0
G. H. Hamb. ⁷⁾	22,05	16,21	23,16	19,65	19,94	20,25	—
10. Graupen Nr. 2.	38,0	36,0	36,0	36,0	36,0	36,0	36,0
G. H. Hamb. ⁸⁾	28,18	25,55	27,34	24,29	21,58	19,87	—
11. Gries, Hafer.	48,0	46,0	41,5	40,0	40,0	40,0	40,0
12. Heringe, Stück.	7—9	7—10	6—10	6,5—8	5,5—7	6—7	6—7
G. H. Stettin, Tonne ⁹⁾	33,30	35,30	28,70	19,70	18,60	19,21	—
13. Kohlen, Stück, 100 kg.	152,0	147,0	141,0	137,0	135,0	135,4	136,7
G. H. Breslau, 1000 kg ¹⁰⁾	10,1	9,9	9,9	9,9	9,9	9,9	—
14. Kohnbranntwein, 1 l ¹¹⁾	60,0	60,0	60,0	45,0	45,0	53,7	64,0
15. Sichte, Apollon, 90er 1 Pack.	94,0	94,0	101,7	99,2	85,4	75,5	74,0
G. H. Hamb. ¹²⁾	110,42	118,60	119,84	116,23	100,54	89,89	—
16. Linfen, neue.	52,0	56,0	48,3	40,2	58,0	56,5	52,0
G. H. Hamb. ¹³⁾	44,49	42,83	31,22	36,07	40,59	40,59	—
17. Nudeln, Fadens.	70,0	70,0	68,5	64,0	64,0	64,0	64,0
G. H. Hamb. ¹⁴⁾	66,89	60,51	58,49	56,56	56,57	55,02	—
18. Del, Speise-, Genueser.	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0	240,0
G. H. Hamb., Olivenöl ¹⁵⁾	94,58	85,71	91,29	92,52	86,65	93,37	—
19. Petroleum, 1 l.	22,0	22,0	22,1	21,0	20,2	19,5	21,3
G. H. Stettin ¹⁶⁾	15,3	16,7	16,5	15,8	22,6	21,86	25,75

¹⁾ Exkl. Zoll von 1 Mk.

²⁾ Exkl. Zoll von 20 Mk.

³⁾ Exkl. Zoll von 35 Mk.

⁴⁾ Exkl. Zoll von 40 Mk.

⁵⁾ Java, gut ordin., verzollt.

⁶⁾ Exkl. Zoll von 1 Mk.

⁷⁾ Exkl. Zoll von 8 Mk. Der hamburger Preis bezieht sich wohl auf Traubens-
effig, der im Konsumverein ca. 40 Pf. das Liter kostet.

⁸⁾ Exkl. Zoll von 2 Mk., bezw. nach Tarif v. 24. Mai 1885 von 7,50 Mk.;
seit 1885 sind auch Grütze und Gries in diese Preisangabe eingeschlossen.

⁹⁾ Tonne von ca. 150 kg, Cronen-Fhlen, mit 3 Mk. verzollt.

¹⁰⁾ Niederschlesische Gaskohle, Durchschn. für Stück- u. Kleinf.

¹¹⁾ „Korn“ im gewöhnlichen breslauer Sinne oder wirklicher?

¹²⁾ Exkl. Zoll von 15 Mk., seit Mai 1885 18 Mk.

¹³⁾ Exkl. Zoll von 1 Mk.

¹⁴⁾ Exkl. Zoll von 2 Mk., seit 1885 7,50 Mk.

¹⁵⁾ Exkl. Zoll von 8 Mk., seit 1885 10 Mk., für Vertragsstaaten 4 Mk.

¹⁶⁾ 100 kg mit Faß, seit 1886 verzollt, vorher exkl. Zoll von 6 Mk.

W a r e n	1882	1883	1884	1885	1886	1887	1888 ^{1/4}
20. Pfeffer, ganz	194,0	216,0	231,7	243,0	249,3	242,3	240,0
G. H. Hamb. ¹⁾	110,09	129,35	146,33	152,50	159,23	139,35	—
21. Pflaumen, bosnische	63,0	62,0	54,2	47,5	47,0	44,7	45,3
G. H. Hamb. ²⁾	46,21	53,93	38,03	36,12	32,30	32,51	—
22. Rauchfleisch	190,0	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0	180,0
G. H. Hamb. ³⁾	103,76	106,20	100,31	100,41	96,73	107,78	—
23. Reis, III. ⁴⁾	36,8	37,0	38,0	38,0	38,0	38,0	38,0
G. H. Hamb.	19,0	20,0	20,0	18,6	16,7	17,0	—
24. Rosinen, Korinthen	90,8	98,0	65,6	64,7	71,3	66,3	68,0
G. H. Hamb. ⁵⁾	45,88	44,10	35,31	37,43	43,00	44,21	—
25. Sago, Berl.	50,8	52,0	52,0	48,0	46,0	46,0	46,0
G. H. Hamb. ⁶⁾	33,78	29,40	26,73	28,57	27,00	26,91	—
26. Sardinen, 1 Büchse	115,0	117,0	120,0	118,7	114,6	110,0	110,0
27. Schmalz	154,0	142,0	117,0	109,0	110,0	114,8	120,0
G. H. Hamb. ⁷⁾	116,72	98,97	80,25	67,95	64,39	69,64	—
28. Seife, Kern-, 1 Stck.	45,0	45,0	44,5	41,7	39,2	38,0	38,0
29. " Haus-, 1	39,0	39,3	39,2	35,3	30,8	29,5	29,0
G. H. Hamb., Seife ⁸⁾	57,21	55,38	53,36	53,89	46,36	46,67	—
30. Soda	15,1	14,0	13,8	11,8	10,0	10,0	10,0
G. H. Hamb., Soda, kryst. ⁹⁾	7,56	7,65	7,71	6,95	6,50	6,27	—
31. Speck	216,7	208,0	212,0	212,0	212,0	212,0	212,0
32. Spiritus, 80%, 1 l	47,8	52,5	47,2	41,2	37,0	57,8	94,0
G. H. Berl. 80%, 10 000 l %	48,8	53,4	47,6	41,6	37,0	50,8	—
33. Stärke, Stückenz.	—	54,0	47,7	42,0	41,0	42,2	44,0
34. Thee, Souchong	940,0	940,0	929,3	870,0	870,0	870,0	870,0
G. H. Hamb., Thee ¹⁰⁾	214,77	210,18	212,66	206,47	203,47	178,74	—
35. Zimmt	580,0	580,0	540,5	440,0	400,0	360,0	360,0
G. H. Hamb., Canehl ¹¹⁾	193,46	208,22	164,86	134,62	110,35	148,55	—
36. Zucker, Farin, weiß	84,8	77,5	64,2	60,5	55,8	55,5	60,3
37. " Melis, Brod	90,8	85,5	71,0	66,2	61,2	60,2	66,0
G. H. Magdeb. fein, Brod	80,5	74,6	61,7	59,5	54,3	53,9	59,65
38. Brod, rund, Stüd.	41,0	41,0	40,0	37,0	36,0	35,6	33,5
39. Mehl, Weizen-, Nr. 00	36,0	35,0	31,8	28,2	27,2	28,7	28,7
G. H. Bresl. Nr. 00	31,15	31,18	29,34	23,38	22,71	24,20	23,85
" Weizen, Bresl. ¹²⁾	19,17	15,48	15,67	14,60	14,18	15,34	15,35
40. Roggenmehl	24,2	24,4	23,8	22,6	21,1	20,8	19,5
G. H. Berl. u. Bresl. ¹³⁾	21,34	20,42	19,63	20,97	19,78	19,16	18,13
" " Roggen, Bresl.	14,50	14,38	14,47	13,74	13,11	12,09	11,03

1) Exkl. Zoll von 50 Mk.

2) Exkl. Zoll von 4 Mk.

3) Exkl. Zoll von 12 Mk., seit 1885 20 Mk.

4) Exkl. Zoll von 4 Mk.

5) Exkl. Zoll von 24 Mk. (Korinthen).

6) Exkl. Zoll von 6 Mk., seit 1885 10 Mk.

7) Exkl. Zoll von 10 Mk.

8) Exkl. Zoll von 10 Mk.

9) Exkl. Zoll von 1,50 Mk.

10) Exkl. Zoll von 100 Mk.

11) Exkl. Zoll von 50 Mk.

12) Mittelqualität.

13) Seit 1885 Breslauer Hausbackmehl, ohne Saft, vorher Berliner Mehl, gutes gesundes, Nr. 0,1, mit Saft, das sich meistens 1,50—1,75 Mk. billiger stellt, als die Breslauer Marke.

Bewegungen des Großhandelspreises von 1882 bis Ende 1886 auf demselben Punkte. Auch der Branntwein behält von 1882 bis einschließlich 1884 denselben Preis, während Spiritus auch im Detailverkehr den Preisbewegungen des Großhandels genau folgt. Andere Waaren zeigen ebenfalls häufige, meistens abwärts fortschreitende Preisänderungen im Zusammenhang mit denjenigen des Großverkehrs: so namentlich Bohnen, Erbsen, Pfeffer, Pflaumen, Korinthen, Sago, Schmalz, Seife, Zimmt, Brod und Mehl. Abgesehen von dem Brode, dessen Preis der Verein nach eigenen Prinzipien bestimmt, dürfte sich auch im selbständigen Kleinhandel der Unterschied zwischen Waaren mit der Tendenz zu festen Preisen und solchen mit großer Veränderlichkeit der Preise in gleicher Art wiederfinden. Bei solchen Waaren, die gewöhnlich nur in kleinen Quantitäten verkauft werden, erscheint es sehr begreiflich, daß sie eine gewisse Unabhängigkeit von den Preisschwankungen im Großverkehr behaupten und auf einem mittleren Ladenpreise bleiben, der bald eine etwas größere, bald auch eine etwas kleinere Gewinndifferenz übrig läßt. Schon der bequemeren Rechnung wegen stellt man den Preis so, daß er für die üblichen kleinen Verkaufsportionen noch auf ganze Pfennige lautet. Auch der Umstand, daß bei einer Preisänderung im Großverkehr die Kleinhändler noch Vorräthe der betreffenden Waare haben, die zu dem früheren Preise angekauft sind, wirkt darauf hin, daß ein abgerundeter, mittlerer Detailpreis festgehalten wird. Derselbe wird allerdings in der Regel wohl etwas über dem rechnungsmäßigen Mittel liegen, also nach oben abgerundet sein, da das Publikum bei weniger werthvollen Waaren, die es nur in kleinen Portionen kauft, auf kleine Preisunterschiede wenig Rücksicht nimmt, und ein Kleinhändler, der den Preis einer solchen Waare um 1 oder 2 Prozent herabsetzte, deshalb doch keine größere Kundschaft heranziehen würde. Je höher jedoch der Ladenpreis der durchschnittlichen Verkaufsportion steht, um so leichter wird derselbe von Preisschwankungen im Großverkehr zu beeinflussen sein. Jedenfalls aber werden alle Kleinverkaufspreise, wenn auch mit verschiedener Geschwindigkeit, den Großhandelspreisen nachrücken, wenn letztere sich längere Zeit in derselben Richtung bewegen und sich also immer mehr von den Ausgangswerthen entfernen. Es wird auch wohl zu berücksichtigen sein, daß auch zwischen den Preisen der verschiedenen Waarenarten gewisse Ausgleichungen stattfinden, indem die einen mit höherem, die anderen mit geringerem Gewinn verkauft werden. Waaren, die in vielen kleinen Portionen abgesetzt werden, verursachen für den Ladenhalter mehr Arbeit, als solche, deren Abfaß durchschnittlich in größeren Mengen erfolgt; solche Waaren ferner, die nur von Zeit zu Zeit gefordert werden, also nur langsam verkauft werden können, müssen einen höheren Preisaufschlag erhalten, als diejenigen mit raschem Umlaß, und überdies werden — was wenigstens theilweise mit dem eben erwähnten Umstande zusammenhängt — die gewöhnlichen Bedarfsgegenstände und die geringeren Waarenqualitäten in der Regel relativ billiger gehalten werden, als die feineren und besseren. Kurz, es handelt sich für den Geschäftsinhaber nur darum, einen gewissen Gesamtgewinn zu erzielen; in welchem Verhältniß aber die verschiedenen Waaren dazu beitragen sollen, bestimmt sich für ihn aus

besonderen Zweckmäßigkeitsrückichten und Erfahrungen. Daher ist der Detailpreis einer einzelnen Waare nicht ausschließlich durch die Marktbedingungen dieser Waare für sich allein bedingt, sondern er steht auch in einem gewissen Zusammenhange mit den Preisen aller übrigen von demselben Geschäft geführten Waaren.

Die verschiedene Höhe der Gewinnaufschläge bei den einzelnen Waarenarten läßt sich einigermaßen erkennen aus den Unterschieden zwischen den Detailpreisen und den sogenannten Engrospreisen des Konsumvereins. Die letzteren werden bewilligt bei der Abnahme etwas größerer Quantitäten — meistens von 5 oder 10 Pfund an — und da die Käufer in diesem Falle von dem gezahlten Preise keine Dividende erhalten, so muß der Preisunterschied dem Reingewinn der Vereinsmitglieder — also mit Ausschluß der Anticimen für Direktion, Verwaltungsrath und Lagerhalter — entsprechen. Nach einer Preisliste aus dem Jahre 1886 ergibt sich nun, daß die Zuschläge zum Engrospreise für die verschiedenen Waaren sich zwischen 9 und 25 Prozent (also zwischen 8,3 und 20 Prozent des Detailpreises) bewegen. Im allgemeinen stellen sich dieselben in der That für die werthvolleren und seltener verkauften Waaren höher als für die gewöhnlichen, doch erzeugt das Bestreben nach Abrundung und bequemer Berechnung der Preise der gewöhnlichen Portionen des Kleinverkaufs manche Ausnahmen von dieser Regel. Namentlich beträgt häufig die Preisdifferenz im Groß- und Kleinverkauf für die Mengeneinheit verschiedener Waarenqualitäten die gleiche Anzahl von Pfennigen, wodurch der Prozentsatz des Zuschlags sich zuweilen sehr verschieden berechnet. Wenn z. B. ein Packet Kaffeeschrot der besseren Sorte im großen 14 Pf. und ein Packet der geringeren Sorte 10 Pf. kostet, der Detailpreis aber für das eine 16 und für das andere 12 Pf. beträgt, so bildet der Aufschlag von je 2 Pf. bei dem ersteren 14,3, bei dem letzteren aber 20 Prozent des Engrospreises. Da man das einzelne Packet der zweiten Sorte nicht zu 11,4 Pf. verkaufen konnte und den Preis von 11 Pf. für zu niedrig hielt, so hat man eben nach oben abgerundet.

Wir wollen hier einige Beispiele der nach den Engrospreisen prozentmäßig berechneten Aufschläge zusammenstellen:

Zucker, Melis	9,1	Proz.	Finen	12,3	Proz.
" " Farin	9,8	"	Reis	11,8—12,9	"
Gries	11,1—13,2	"	Pfeffer	12,5	"
Seife	11,1—11,8	"	Makaroni	12,2	"
Soda	11,1	"	Chokolade, zu 70 Pf. ¹⁾	14,3	"
Schmalz	11,8	"	" " 84 "	11,9	"
Kaffee, Java, zu 113 Pf. ¹⁾	11,5	"	" " 135 "	15,6	"
" " gebrannt	11,1	"	" " 170 "	14,1	"
" " Domingo, zu 77 Pf. ¹⁾	11,7	"	" " 194 "	13,4	"
" " Perl-, Ceylon, zu 124 Pf. ¹⁾	12,9	"	Roggenmehl ²⁾	11,7—16,9	"
" " " gebrannt	13,9	"	Weizenmehl ²⁾	12,1—16,1	"

¹⁾ Engrospreise für das Pfund.

²⁾ Der niedrigere Preis gilt bei Entnahme von wenigstens $\frac{1}{16}$ Zentner.

Wein, zu 78 Pf. ¹⁾	15,4	Proz.	Zigarren, zu 500 Pf..	10,0	Proz.
" " 85 "	11,4	"	" " 660 "	13,9	"
" " 93 "	12,9	"	" " 775 "	16,1	"
" " 130 "	15,4	"	Thee, Perl-, zu 250 Pf. 16,0—20,0	"	"
" " 260 "	15,4	"	" Souhiong " 380 " 14,5—18,4	"	"
Rudeln, Faden-	14,3	"	" Pfeffer " 460 " 15,2—19,6	"	"
Pflaumen	14,3	"	Graupen	15,4—20,0	"
Zündhölzer, schwedische	15,8	"	Erbfen	15,4	"
" Phosphor-	25,0	"	Bohnen	15,8	"
Kakaopulver	15,4	"	Perlfago	15,0	"
Espiritus	13,6—14,3	"	Apfelspalten	17,2	"
Zigarren, zu 225 Pf. ²⁾	8,9	"	Ingwer	20,0	"
" " 295 "	10,2	"	Speiseföl	20,0	"
" " 360 "	11,1	"	Zimmt	20,0	"
" " 440 "	11,6	"	Salz ³⁾	20,2	"

Von den Preisbewegungen solcher Waaren, die häufigen und bedeutenden Aenderungen unterworfen sind, können die Jahresdurchschnitte kein richtiges Bild gewähren. Wir stellen daher für einige derselben auch die monatlichen Durchschnittspreise im Detailgeschäft des Konsumvereins zusammen und fügen zur Vergleichung die Großhandelspreise (in Mark für 100 kg) nach den Monatsheften der Reichsstatistik bei.

(Siehe die Tabellen S. 194 bis 197.)

Der Rückgang des Preises des Roggenbrodes von 46 Pf. (im Dezember 1881 auf 33 Pf. (Ende Febr. 1888) läßt erkennen, wie weit die Verbilligung des Roggens den Brodkonsumenten zu Gute kommen kann. Selbstverständlich kann der Preis des Brodes nicht um denselben Prozentsatz, wie der Rohstoff sinken, da der Arbeitslohn und andere Elemente der Produktionskosten unverändert bleiben oder gar steigen. Hat aber eine Steigerung der letzteren Art nicht stattgefunden, so wird man verlangen dürfen, daß die einfache Differenz zwischen dem Brodpreise und dem Preise des in dem Brod enthaltenen Roggens in den beiden Beobachtungszeiten annähernd konstant bleibe. So finden wir denn in unserer Tabelle, daß der Roggenpreis auf 60,1 Prozent, der Brodpreis aber nur auf 71,7 Prozent des Anfangswerthes herabgegangen ist. Dagegen ist die Preisdifferenz zwischen 100 kg Brod und 100 kg Roggen⁴⁾ im Dezember 1881 23,00—17,93 = 5,07, Ende Februar 1888 aber 16,50—10,90 = 5,90, so daß die oben aufgestellte Forderung nahezu erfüllt erscheint.

Im Verkehr mit den selbständigen Bäckern jedoch hat das Publikum schwerlich den vollen Vortheil von der Erniedrigung der Getreidepreise gezogen. Die Konkurrenz des Konsumvereins wirkt in diesem Falle weniger unmittelbar, da derselbe fein Brod in festen Gewichtsmengen zu einem veränderlichen Preise verkauft, während die Bäcker umgekehrt Brode und Semmel

¹⁾ Engrospreis für 1 Flasche.

²⁾ Engrospreis für 100 Stück.

³⁾ Der Engrospreis bezieht sich auf eine Menge von 125 Pfd.

⁴⁾ Allerdings werden zur Herstellung von 100 kg Brod etwas mehr als 100 kg Roggen verwendet, da der Wassergehalt des Brodes den Abgang bei dem Vermahlen des Roggens nicht voll ersetzt. Die Differenz beträgt durchschnittlich 5—6 Prozent.

von veränderlichem Gewicht zu festen Preisen liefern. Ob aber wirklich das Roggenbrot von 50 Pf. der Verbilligung des Roggens gemäß schwerer wird, läßt sich nur schwer kontroliren und noch mehr gilt dies hinsichtlich des Verhältnisses der Gewichte der Semmeln zu dem Weizenpreise. Es wird wohl nicht viele Käufer von Semmeln geben, die diese regelmäßig nachwägen, Vergleiche zwischen mehreren Bäckern anstellen und nach dieser Untersuchung entscheiden, wem sie ihre Kundschaft zuwenden. Es fehlt daher den Bäckern meistens die wirksame Anspornung zu einer Vermehrung des Gewichtes ihrer Waaren, sie werden so lange wie möglich auch bei sinkenden Getreidepreisen die üblichen Gewichtsverhältnisse des Brodes und der Semmeln festhalten und nur bei einem lange andauernden und entschiedenen Rückschreiten der ersteren allmählich nachkommen. Wird aber der Rückgang durch eine Preissteigerung unterbrochen, so tritt die Wirkung im Sinne einer Verminderung des Brod- und Semmelgewichtes, nach dem Augenmaß des Konsumenten zu urtheilen, entschieden schneller ein, als die umgekehrte.

In Betreff des Zuckers ist daran zu erinnern, daß seit August 1886 die steuerliche Belastung desselben durch die Erhöhung der Rübensteuer von 1,60 auf 1,70 Mk. (für 100 kg) ungefähr um 1 Mk. vergrößert worden ist, was aber weder in den Großhandels- noch in den Kleinverkaufspreisen irgendwie erkennbar ist. Die niedrigsten überhaupt dagewesenen Preise finden sich ja gerade in der zweiten Hälfte des Jahres 1886 und in der ersten von 1887. Dagegen machte sich die seit dem „Krach“ von 1884 eingetretene Verbilligung des Zuckers zum Vortheil der Konsumenten sehr entschieden und nachhaltig bemerkbar. Während diese im Jahre 1882 das Kilogramm Zucker zeitweise noch mit 96 Pf. bezahlen mußten, erhielten sie es im Januar 1885 für 62 Pf. und im April 1887 sogar für 56 Pf. Bemerkenswerth ist, daß diese beiden letztern Detailpreise mit den kaum von einander verschiedenen magdeburger Großhandelspreisen 51,90 und 52,00 zusammentreffen. Die Differenz für das Kilogramm betrug also im ersten Falle 11,10, im zweiten aber nur 4 Pf. Der prozentmäßige Gewinnausschlag war demnach Anjangs 1885 momentan erheblich größer, als gewöhnlich bei Zucker üblich ist, weil die rückläufige Bewegung des Großhandelspreises noch nicht lange gedauert hatte und man denselben im Kleinverkauf immer nur mit einigem Zeitabstande folgt. Es trat dann ja auch im Laufe des Jahres 1885 wieder eine mäßige Hebung des Preises ein; aber dieselbe war nicht nachhaltig, und dem neuen Rückgange schloß sich dann auch der Detailpreis dergestalt an, daß er meistens 10–12 Prozent höher stand als der magdeburger Preis. In den selbständigen Kolonialwaarenläden waren die Zuckerpreise in den letzten Jahren annähernd dieselben, wie beim Konsumverein, und nicht nur in Breslau, sondern überall anderswo dürfte das Publikum im ganzen den angemessenen Vortheil aus der Erniedrigung des Großhandelspreises des Zuckers erlangt haben. Zucker ist überhaupt eine Waare, bei der die Konkurrenz auch im Detailhandel wirksam auftritt. Man hört wohl sagen, daß manche Läden ihn ohne allen Gewinn verkaufen und ihn nur führen, um die Kunden, die andere Waare kaufen, auch in diesem Artikel befriedigen zu können. So durchaus

M o n a t e	Roggen- brod D.R. 2 kg	Roggenmehl (Hausb.)		Roggen G.F. Bresl.	Weizenmehl Nr. 00		Weizen G.F. Bresl.
		D.R. 1 kg ¹⁾	G.F. ²⁾		D.R. 1 kg	G.F. Bresl.	
1881 Dezember	46	28,8	23,85	17,93	38	31,65	21,41
1882 Januar	44	26,8	23,75	16,50	36	31,38	21,23
Februar	43	26,2	23,25	16,30	36	31,06	20,81
März	43	25,8	22,45	15,20	35	30,66	20,75
April	42	25,0	21,95	15,30	35	30,63	21,05
Mai	42	25,0	21,25	14,00	35	30,63	20,79
Juni	39	22,8	20,65	14,40	35	30,71	20,81
Juli	39	23,0	20,90	14,55	36	31,05	20,90
August	39	23,4	21,55	14,40	37	34,01	21,56
September	39	23,2	19,85	13,60	38	32,62	16,47
Oktober	39	23,0	20,05	14,00	36	30,05	15,71
November	40	23,4	20,35	12,85	36	30,37	15,21
Dezember	39	23,0	20,05	12,90	35	30,13	14,70
1883 Januar	38	21,6	20,05	12,50	35	30,13	14,66
Februar	38	21,4	19,90	12,70	35	30,13	14,38
März	38	21,8	19,80	12,65	35	30,13	14,30
April	38	21,8	20,15	13,95	35	30,17	14,78
Mai	41	24,4	21,25	14,70	35	30,59	15,20
Juni	43	25,6	20,59	14,30	35	30,63	15,10
Juli	42	24,8	20,30	15,35	35	30,63	15,03
August	44	26,4	21,45	16,00	34	31,99	16,49
September	44	27,0	20,95	15,50	35	32,13	16,36
Oktober	43	26,8	20,50	15,50	35	32,13	16,30
November	43	26,0	20,10	14,90	35	32,13	16,68
Dezember	41	25,0	19,95	14,55	35	32,13	16,50
1884 Januar	40	24,4	19,95	14,70	35	32,13	16,35
Februar	40	24,4	20,00	14,80	35	31,95	16,35
März	40	24,0	19,65	14,65	34	32,13	16,35
April	40	22,6	19,75	15,75	34	31,50	16,47
Mai	42	25,0	20,30	15,10	34	31,50	16,71
Juni	42	25,0	20,20	15,98	34	31,21	16,79
Juli	42	25,6	20,15	15,60	34	30,72	17,15
August	41	24,8	19,50	12,80	34	28,27	15,66
September	38	21,8	19,05	13,45	29	27,50	14,45
Oktober	39	22,5	19,10	14,00	29	26,00	13,95
November	38	22,8	18,90	13,40	28	24,62	13,91
Dezember	37	22,0	19,05	13,40	28	24,50	13,95
1885 Januar	37	22,0	21,00	13,60	28	24,00	14,17
Februar	37	22,6	21,02	14,20	28	24,02	14,33
März	38	23,2	21,37	14,20	28	24,25	14,89
April	38	23,2	21,99	14,80	29	24,88	15,66
Mai	39	24,2	22,25	14,60	30	25,01	16,00
Juni	39	24,2	22,00	14,30	30	24,25	15,68

¹⁾ Diese Preise gelten nur bei Entnahme von mindestens $\frac{1}{16}$ Zentner ($3\frac{1}{2}$ kg); bei kleineren Mengen wird der Preis des Pfundes durch Abrundung etwas höher gestellt.

²⁾ Bis 1885 auschl. berliner 0,1, dann breslauer Hausbackmehl, das 1,50—1,75 Mk. theurer ist.

Zucker, Melis, Brod		Kaffee		Petroleum		Brannt-	St. Bresl.
D.P. 1 kg	St. Magdeb.	D.P. Do- mingo ¹⁾	St. Frankf. Java	D.P. 1 l	St. ²⁾	wein D.P. 1 l	10 000 l % Fr.
94	82,15	188	170,0	—	24,72	60	46,10
96	80,56	188	160,0	22	24,48	60	46,00
92	79,50	174	152,0	22	24,26	60	45,40
88	80,55	174	152,0	23	23,94	60	44,00
88	83,94	174	152,6	21	23,58	60	43,80
92	82,43	174	145,0	21	23,24	60	45,10
90	80,85	174	145,0	21	23,18	60	46,00
90	80,50	174	146,0	21	22,82	60	49,80
90	83,00	174	146,0	20	22,64	60	52,00
92	—	174	144,0	20	22,86	60	50,50
92	80,25	174	144,0	21	24,86	60	51,80
92	78,00	168	142,0	21	25,90	60	51,50
88	76,00	168	140,0	23	25,66	60	50,20
88	74,20	168	144,0	23	25,04	60	49,50
84	73,50	168	152,0	22	24,74	60	51,30
84	75,40	168	156,0	22	24,20	60	50,50
86	76,25	170	160,0	22	24,24	60	51,90
86	76,25	180	158,0	22	24,04	60	54,80
86	76,10	180	158,0	22	23,78	60	54,60
86	76,00	180	152,0	21	23,80	60	56,30
86	76,00	180	156,0	21	24,44	60	56,40
88	75,38	180	150,0	21	25,12	60	52,00
88	73,31	180	170,0	22	25,18	60	51,50
84	71,85	180	164,0	22	25,16	60	48,80
80	70,75	180	168,0	22	26,26	60	48,30
78	69,15	182	169,0	25	27,72	60	47,80
78	67,05	182	165,0	25	27,00	60	47,50
76	66,62	182	161,0	24	25,38	60	45,50
76	64,50	182	154,0	24	24,78	60	46,90
74	62,25	182	154,0	22	24,52	60	50,50
74	62,44	182	154,0	21	24,24	60	50,20
68	62,00	170	154,0	20	23,90	60	48,50
68	61,55	170	150,0	20	24,44	60	46,80
66	60,50	170	148,0	21	24,18	60	45,40
64	56,44	170	144,0	21	24,22	60	43,10
66	54,87	170	148,0	21	24,20	60	40,60
64	53,15	170	148,0	21	24,16	60	40,80
62	51,90	170	148,0	22	24,16	60	42,00
62	54,62	170	144,0	22	23,90	60	41,80
64	56,20	170	142,0	22	23,74	60	41,30
64	56,25	170	141,0	21	23,66	60	40,40
64	60,60	170	144,0	20	23,54	60	42,40
70	65,56	170	144,0	20	23,44	60	41,40

¹⁾ Der Detailpreis von Java-Kaffee blieb vom Dez. 1881 bis Ende 1886 unverändert auf 252 Pf. und hatte 1887 als niedrigsten Satz 260 Pf. (Jan.) und als höchsten 290 Pf. (Sept. Okt. Nov.); Febr. 1888 wieder 260 Pf.

²⁾ Bis 1886 ausschließl. danziger Preis, dann Stettiner, infl. Zoll.

M o n a t e	Roggen- brod Dß. 2 kg	Roggenmehl (Hausb.)		Roggen Gß. Preßl.	Weizenmehl Nr. 00		Weizen Gß. Preßl.
		Dß. 1 kg	Gß. 1)		Dß. 1 kg	Gß. Preßl.	
1885 Juli	38	23,2	21,58	14,00	29	23,55	15,52
August	37	22,6	20,94	13,40	28	23,25	15,00
September	37	22,0	20,20	13,40	27	23,40	13,52
Oktober	36	21,6	20,00	13,05	27	21,75	13,50
November	36	21,6	19,97	12,60	27	21,75	13,53
Dezember	36	21,2	19,35	12,70	27	21,45	13,37
1886 Januar	35	20,6	19,07	12,50	27	21,10	13,30
Februar	35	20,6	19,00	12,80	27	21,00	13,31
März	35	20,6	19,09	12,90	27	22,06	13,92
April	35	21,0	19,51	13,30	28	23,00	14,23
Mai	37	21,6	19,96	13,85	28	23,00	14,27
Juni	38	22,0	20,25	13,40	28	23,00	14,25
Juli	37	21,6	20,35	13,20	27	23,09	14,49
August	36	21,2	20,10	12,90	27	23,25	14,72
September	35	20,6	20,00	13,10	27	23,25	14,60
Oktober	36	21,0	20,00	13,20	27	23,25	14,12
November	36	21,0	20,00	13,25	27	23,25	14,40
Dezember	36	21,4	20,00	12,90	27	23,25	14,50
1887 Januar	37	21,4	20,00	13,10	27	23,25	14,50
Februar	37	21,4	19,87	12,60	27	23,25	14,50
März	36	21,0	19,37	11,95	27	23,09	14,50
April	36	20,4	18,79	12,75	27	22,64	14,74
Mai	36	20,6	19,72	12,70	28	24,89	16,34
Juni	37	21,6	19,50	12,30	31	27,74	17,95
Juli	37	21,6	19,36	11,90	33	27,22	16,67
August	35	21,0	18,86	11,30	30	24,87	15,30
September	34	20,0	18,75	11,00	29	23,35	14,56
Oktober	34	19,6	18,75	12,00	28	22,87	14,49
November	35—34	20,2	18,69	11,90	28	23,32	15,27
Dezember	34—33	20,0	18,26	11,60	29	23,75	15,22
1888 Januar	34	19,4	18,25	11,30	28	23,75	15,20
Februar	34—33	19,8	18,15	10,90	29	23,75	15,25
März	33	19,4	18,00	10,90	29	24,05	15,60

1) Bis 1885 aushchl. Berlin Nr. 0—1, dann Breslauer Hausbackmehl.

Zucker, Melis, Brod		Kaffee		Petroleum		Brannt- wein	Rohspiritus G.F. Bresl.
D.P. 1 kg	G.F. Magdeb.	D.P. Domingo	G.F. Frankf. Java	D.P. 1 l	G.F. 1)	D.P. 1 l	10000 l % Fr.
70	—	170	140,0	20	23,76	50	41,60
72	63,75	170	138,0	21	23,52	50	42,00
70	64,20	156	138,0	21	23,50	50	39,70
70	62,12	156	142,0	21	25,60	50	36,80
66	59,63	156	138,0	21	25,96	50	36,80
66	60,13	156	138,0	21	25,56	45	37,40
66	60,75	156	138,0	21	23,98	45	35,50
66	58,00	156	138,0	22	24,16	45	33,00
62	56,00	156	141,0	21	24,18	45	33,10
60	55,20	156	140,0	21	23,46	45	33,90
60	55,50	156	142,0	20	22,36	45	37,10
60	53,08	156	145,0	20	21,58	45	35,80
60	53,30	156	148,0	19	21,58	45	36,50
60	53,13	156	154,0	19	21,50	45	39,10
60	53,06	156	160,0	19	21,54	45	37,00
60	53,20	172	168,0	20	21,58	45	34,90
60	53,19	172	172,0	20	22,48	45	35,60
60	52,00	180	174,0	20	22,86	45	34,40
60	51,62	200	181,0	20	22,96	45	35,30
58	50,94	210	190,0	20	22,90	45	36,20
58	50,31	210	193,0	20	22,48	45	37,00
56	52,00	220	208,0	20	21,40	45	38,50
60	53,00	230	224,0	20	20,72	45	42,40
60	53,24	246	224,0	20	20,80	45	66,10
60	56,95	220	224,0	19	20,72	54	64,00
62	57,75	220	226,0	19	20,72	54	69,00
62	—	240	234,0	19	20,98	60	67,00
62	54,00	248	234,0	19	21,48	70	96,00
62	54,93	248	216,0	19	22,59	70	97,90
62	58,25	220	210,0	20	24,66	64	96,22
66	60,01	220	204,0	20	25,78	64	48,40 ²⁾ +50,0
66	60,00	208	192,0	22	25,24	64	45,80 ²⁾ +50,0
66	58,95	188	182,0	22	26,22	64	46,80 ²⁾ +50,0

1) Bis 1886 ausschl. dazujiger Preis, dann stettiner, inkl. Zoll.

2) Preis des mit 50 Mk. zu versteuernden Alkohols; der Preis des wirklich versteuerten Alkohols im freien Verkehr wird von der obigen Summe etwas ab.

unrentabel scheint indeß dieses Geschäft nach den Ergebnissen des Konsumvereins denn doch nicht zu sein. Die Differenz zwischen Engros- und Detailpreis bietet nach der obigen Zusammenstellung allerdings bei Zucker den niedrigsten Prozentsatz des Aufschlags, immerhin aber beträgt derselbe doch noch 9—10 Prozent.

Auffallend ist die große Stetigkeit des Detailpreises des Branntweins im Vergleich mit der Veränderlichkeit des Großhandelspreises des Spiritus. Von 1881 bis Juni 1885 bleibt der erstere auf 60 stehen, während der letztere zwischen 40,40 und 56,40 schwankt. Ob vielleicht in dieser Zeit der Prozentgehalt an Alkohol in dem Trinktbranntwein zuweilen vermehrt oder vermindert worden sein mag? Jedenfalls könnten solche Aenderungen, die doch seitens des Konsumenten nicht unbemerkt bleiben, nicht in dem den Bewegungen des Spirituspreises entsprechenden Verhältnisse vorgenommen worden sein. Kurz, wir sehen, daß erst im Juni 1885, nachdem das Sinken des Spirituspreises seit seiner letzten Hebung länger als ein Jahr gedauert hatte, der Branntweinpreis endlich in zwei Sprüngen folgt, die ihn dann auch gleich um 25 Prozent herunterbringen. Dann bleibt er wieder fest auf 45 Pf. stehen, bis im Sommer 1887 die zur Vorbereitung des neuen Besteuerungssystems eingeführte Verdreifachung der Maischbottichsteuer ihn wieder in aufsteigende Bewegung bringt. Merkwürdiger Weise aber blieb der Detailpreis des Branntweins, nachdem die neue Steuer den Spirituspreis auf 97—98 gebracht, in den letzten Monaten unserer Uebersicht auf 64 stehen, also nur um 4 Pf. höher, als in den Jahren 1882—1885, in denen der Großhandelspreis oft nicht die Hälfte des jetzigen erreichte. Theilweise mag sich dies wohl dadurch erklären, daß der Konsumverein, wie alle Branntweinverkäufer, bedeutende Vorräthe von Alkohol besessen haben wird, der nur mit der Nachsteuer von 30 Mk. für das Hektoliter belastet war. Die Nachwirkung dieser Bestände dürfte bis in das Frühjahr des Jahres 1888 gereicht haben, in welchem der Spirituspreis überhaupt eine aufsteigende Bewegung begann. Allem Anschein nach hat der Konsumverein aber auch seinen Gewinnaufschlag bei dem Branntwein einigermaßen herabgesetzt, also insofern einen Theil der Steuererhöhung selbst übernommen. Auch die selbständigen Verkäufer von Branntwein werden sich, um nicht durch Verminderung ihrer Kundenschaft noch mehr zu verlieren, zu einem solchen Opfer wohl haben entschließen müssen, vielleicht unter Milderung desselben durch etwas stärkere Verdünnung des Branntweins.

Fassen wir schließlich unsere Ergebnisse zusammen, so dürfen wir nach den Preisen des Konsumvereins annehmen, daß in Breslau überhaupt die Detailpreise der vom Verein geführten Waaren, mit Ausnahme des Brodes, im ganzen den Bewegungen der Großhandelspreise gefolgt sind. Allerdings folgen sie, wenn es sich um ein Sinken handelt, erst in einiger zeitlichen Entfernung, während sie im Falle des Steigens schneller Schritt halten, und wenn daher das Sinken des Großhandelspreises nur kurze Zeit andauert, so kann eine neue Wendung eintreten, bevor dasselbe in dem Kleinhandelspreise überhaupt zum Ausdruck gekommen ist. Da aber bei vielen Waaren in den letzten Jahren eine dauernde und fortschreitende Preiserniedrigung im Großverkehr stattgefunden hat, so ist dieselbe nach und nach

auch den Konsumenten in sehr merklicher Weise zu gute gekommen. Für die Mitglieder des Konsumvereins gilt dies unzweifelhaft auch in Betreff des Roggenbrodes, das bei gleichbleibendem Gewicht seit 1882 um beinahe 20 Prozent billiger geworden ist. Ob aber die selbständigen Bäcker das Gewicht ihres Brodes und ihrer Semmeln entsprechend vergrößert haben, läßt sich nicht entscheiden, und selbst wenn es geschehen sein sollte, würde sich für die Käufer nicht eine gleiche Ersparniß ergeben, wie für die Abnehmer des Roggenbrodes im Konsumverein. Denn die Familien, für welche das Brod nicht das Hauptnahrungsmittel bildet, verbrauchen in der Woche einfach eine bestimmte Zahl von 50-Pf.-Laiben, gleichviel ob dieselben etwas schwerer oder etwas leichter sind; und noch ausschließlich bestimmt sich die Menge der in diesen Familien täglich verzehrten Semmeln durch eine herkömmliche Zahl, statt durch das Gewicht.

In Bezug auf die Preise des Fleisches, der Kartoffeln, des Gemüses und anderer Marktwaaren bietet der Konsumverein keine Anhaltspunkte. Im ganzen aber waltet bei den Konsumenten der Eindruck vor, daß auf diesem Gebiete die die Produzenten treffende Preisverminderung mehr als billig von den Vermittlern zu ihrem alleinigen Vortheil ausgenutzt wird. So sei als einzelne Erfahrung erwähnt, daß zu einer Zeit, als der Zentner Kartoffeln auf den einige Meilen von Breslau entfernten Gütern für 1 Mk. verkauft wurde, der Preis derselben in Breslau, zentnerweise ins Haus geliefert, noch auf 3 Mk. und höher stand. Beim Fleischverkauf und bei den meisten Wochenmarktwaaren ist die Konkurrenz ohne Zweifel im ganzen weit weniger entwickelt, als im Kolonialwaarenhandel. Wie viel sich aber durch eine rationelle Organisation des MarktweSENS im Interesse der Konsumenten erreichen läßt, haben die Erfahrungen in Berlin seit Eröffnung der Markthallen gelehrt.

Die Frage aber, ob die Preise des Detailverkehrs sich denjenigen des Großhandels parallel bewegen, ist unabhängig von der anderen, ob der Abstand der beiden Preise, also der Gewinnausschlag des Detailhandels nicht ein übermäßig hoher sei. Mit Rücksicht auf die Leistungen des Konsumvereins einerseits und die Zahl der selbständigen Detailgeschäfte in Breslau andererseits müssen wir uns dahin aussprechen, daß der durchschnittliche Gewinn des einzelnen Kleinhändlers zwar nicht zu hoch erscheint, daß aber im ganzen für diesen Vermittlungsdienst ein Aufwand gemacht wird, der volkswirtschaftlich als übergroßer Luxus bezeichnet werden darf. Das Publikum verlangt aus mancherlei Gründen, aus Bequemlichkeit, aus Vorliebe für soziale Scheidungen, für große Auswahl, für Luxuseinrichtungen u. s. w., daß stets eine ganze Reihe von Ladengeschäften seiner Aufträge harrend bereitstehen, und es muß daher auch die bloße Dienstbereitschaft dieser zahlreichen Unternehmungen mit bezahlen. Dennoch würden die Detailpreise nicht so hoch gehalten werden können, wie es wirklich geschieht, wenn die Käufer ernstlich dagegen reagirten und sich im Kleinverkehr nicht so sehr durch Gewohnheit und Schlandrian leiten ließen. Dieser letztere Umstand aber hängt wieder damit zusammen, daß die meisten Menschen als Konsumenten bei weitem nicht so streng das Prinzip der Wirtschaftlichkeit befolgen, wie sie es als erwerbende Geschäftsleute thun. Man darf

dies schon daraus schließen, daß nur wenige Konsumvereine zu einer wirklich bedeutenden Wirksamkeit gelangt sind, obwohl die Ergebnisse des Breslauer Vereins zeigen, daß erhebliche Ersparnisse durch eine solche Organisation erzielt werden können. So bleibt also im Kleinhandelsverkehr ein irrationelles Element übrig, das sich schwerlich wird beseitigen lassen, weil eben der Mensch auch im Wirtschaftsleben nicht immer rein rationalen Motiven folgt, vielmehr oft einen besonderen Genuß darin findet, sich ohne zu rechnen, durch Neigung und Bequemlichkeit bestimmen zu lassen. Die ärmere Bevölkerung wird freilich durch ihre Lage auch bei ihren konsumtiven Ausgaben mehr zu einem strengen Rechnen gezwungen und man sollte daher erwarten, daß sie sich mehr auf das Feilschen lege und sich stets Mühe gebe, die billigsten Läden ausfindig zu machen. Aber sie wird leicht durch das Kreditgeben der Kleinhändler gefesselt, was nun nicht selten die Folge hat, daß sie als Vergütung für diesen Kredit und das damit verbundene Risiko verhältnißmäßig noch höhere Preise bezahlen muß, als die wohlhabende Klasse. Auch wirkt der Umstand zu ihren Ungunsten, daß sie ihre Käufe meistens nur in kleinen Portionen machen kann; wer aber zehnmal 50 Gramm statt auf einmal ein Pfund kauft, verlangt eine zehnmal größere Dienstleistung, und da der Gewinn des Kleinhändlers hauptsächlich auf seiner Dienstleistung und nur in zweiter Linie auf seinem Kapital beruht, so werden also in den Läden, die an eine unbemittelte Kundschaft durchweg nur kleine Portionen verkaufen, die Preise deshalb sich höher zu stellen streben, während übrigens andere Umstände, wie billigere Mietthen und einfachere Ausstattung gleichzeitig in entgegengesetzter Richtung wirken.