



Staats- und  
Universitätsbibliothek  
Bremen

# **Staats- und Universitätsbibliothek Bremen**

**DFG Projekt Die Grenzboten**

**Die Grenzboten**

**Berlin u.a., 1841 - 1922**

Offizier-, Beamten- und Konsumvereine

**urn:nbn:de:gbv:46:1-908**



## Offizier-, Beamten- und Konsumvereine



Die Offizier-, Beamten- und Konsumvereine erfahren jetzt oft in der Öffentlichkeit eine Kritik, die ihr Bestehen oder ihre weitere Ausdehnung als im volkswirtschaftlichen Interesse sehr unerwünscht hinstellt. Es wird wohl anerkannt, daß diese Vereine für die Abnehmer der Waren vorteilhaft seien, aber behauptet, daß sie die Produzenten und besonders die kleinen Handwerker empfindlich schädigten und ihnen einen Vorteil, der ihnen zustehe, unberechtigterweise nähmen und unnötiger- und ungerechtfertigterweise den Mitgliedern dieser Vereine zuwendeten.

Wir müssen aber bei Beurteilung dieser Vereine zusehen, welche Umstände die Abnehmer veranlaßt haben, den gemeinsamen Bezug von Waren und deren eigne Verarbeitung soweit zu übernehmen, daß die eignen Bedürfnisse damit befriedigt wurden. Wir werden dann sehen, ob das aus gewinnstüchtigen Absichten geschah, oder um die betreffenden Bevölkerungsklassen vor Schaden und vor Übervorteilungen zu schützen, sodaß es sich also um Abwehrmaßnahmen handeln würde.

Wer da weiß, daß es vor Bestehen des Offiziervereins in sehr ausge dehntem Maße im Heere Sitte war, Schneider- und Schuhmacherrechnungen ebenso wie Equipirungsrechnungen, wie sie Ernennungen und Versetzungen mit sich brachten, nicht sofort, ja nicht einmal im Laufe eines Jahres zu bezahlen, sondern ihre Bezahlung auf die Zeit des Aufrückens in einen höhern Gehalt oder auf die Zeit einer Erbschaft oder der Verheiratung zu verschieben, der wird zugestehen, daß das ungünstige Zustände waren, deren Beseitigung sehr erwünscht war. Diese Zustände zwangen aber vielfach die Lieferanten, nicht nur mit langen Vorschüssen, sondern auch mit Ausfällen zu rechnen, denn es ist erklärlich, daß bei einer solchen Art von Bezahlung nicht nur Todesfälle,

sondern auch andre Umstände die Lieferanten oft um ihr Geld brachten. Um hierdurch nicht gar zu große Verluste zu erleiden, schützten sie sich dadurch, daß sie sich von allen ihren Kunden so hohe Preise bezahlen ließen, daß dadurch etwaige Ausfälle reichlich gedeckt wurden, wie denn auch große Militärlieferanten gewöhnlich nicht arme Leute, sondern sehr vermögende Herren geworden sind. Auf diese Weise bezahlten aber nicht nur die soliden Kunden die Schulden der unsoliden mit, sondern machten auch noch die Lieferanten zu reichen Leuten, und das war ihnen auf die Dauer nicht recht. Sie sagten sich: wir pünktlichen Zahler wollen gern die für Produktion und Bearbeitung erforderlichen Preise bezahlen und wollen nur die Bürgschaft haben, daß wir auch wirklich gute Ware erhalten. Diesem Gedankengange entsprang der Offizierverein. Er wirkte förderlich auf eine prompte Bezahlung der Rechnungen, hatte also auch erzieherisch eine gute Seite, und gewährte die Möglichkeit, preiswertere Waren zu erhalten. Denn nun, nach Eröffnung des Offiziervereins, erklärten sich die großen Lieferanten sofort auch bereit, ihre Waren 10, ja 20 Prozent herunterzusetzen, wenn sie bare Bezahlung erhielten, und boten andre günstige Bedingungen, zu denen sie sich vorher nicht herbeilassen wollten, teilweise wohl auch nicht konnten. Ähnlich werden wohl die Verhältnisse in den Beamtenvereinen liegen.

Außer den angeführten Gegenständen wurden nun freilich auch Nahrungsmittel u. s. w. in diesen Vereinen bezogen; aber auch das kann man wesentlich als eine Abwehrmaßregel bezeichnen. Man muß es nur erlebt haben, in wie vielen Fällen einem höhere Preise abgefordert wurden, nur weil man in Uniform kaufte oder einen höhern Titel führte, um zu verstehen, daß in diesen Kreisen der Wunsch entstand, nicht mehr als andre bezahlen zu müssen. Endlich hat nicht wenig auch die Unreellität im heutigen Geschäftsleben dazu beigetragen, daß man darnach strebte, beim Einkauf auch das zu erhalten, was man fordern darf. Ein Offizier oder Beamter, der in eine andre Stadt versetzt wurde, machte oft viele unangenehme Erfahrungen, bis er endlich nach seiner Meinung solide Geschäfte herausgefunden hatte; und wie oft stellte sich dann heraus, daß auch die nicht zuverlässig waren. Was wird in Wein, Cigarren, Butter betrogen!

Vor allen Dingen ist es die Unreellität im Handel gewesen, der man sich durch diese Vereinigungen zu entziehen suchte. In den Vereinen kauft man die Waren vielfach nicht billiger, als man sie anderwärts erhält, aber man weiß doch, man erhält, was man wünscht. Die Not also hat diese Vereine geschaffen.\*)

\*) Damit soll keineswegs gesagt sein, daß diese Vereine, so wie sie jetzt sind, in idealer Weise den an sie von den Abnehmern gestellten Anforderungen genügten. Der mehr oder weniger gesicherte Kundenkreis führt leicht dahin, daß die Bedienung nicht aufmerksam, die

Welchen Nachteil hat nun der Produzent und der kleine Handwerker davon? Zunächst ist es Thatsache, daß jeder Produzent mit ganz besonderer Vorliebe seine Ware an solche Vereine verkauft. Nirgends ist er sicherer, daß er für die gelieferte Ware auch sein Geld erhält, und durchgängig wird auch ohne vieles Feilschen ein angemessener Preis für die Ware gezahlt. Sicherlich ist im großen und ganzen der oberste Grundsatz bei allen diesen Vereinen, namentlich soweit sie auf genossenschaftlicher Grundlage stehen: „Der ehrlichen Arbeit ehrlichen Lohn.“ Eine Bereicherung der Genossen selbst findet ja nicht statt, und der Grundsatz: „Eigne Bereicherung auf Kosten ehrlicher Arbeit,“ wie er vielfach zur Zeit im Geschäftsleben gilt, ist hier ausgeschlossen. Daß hin und wieder besondere Verhältnisse oder menschliche Fehler diesen Grundsatz nicht so deutlich haben hervortreten lassen, ist begreiflich. Klagen also von Produzenten über diese Vereine bestehen nicht, würden auch nicht mit Grund erhoben werden können.

Anders steht es mit den kleinen Handwerkern. Von ihnen hört man oft Vorwürfe gegen diese Vereine. Wenn man hier nun die unselbständigen Handwerker ins Auge faßt, d. h. die, die nur auf Bestellung ohne Benutzung eignen Materials oder als Ausbesserer arbeiten, wie Schneider, Schlosser u. s. w., so wird es keine Frage sein, daß auch sie mit Vorliebe für solche Vereine arbeiten. Anders verhält es sich schon mit den selbständigen kleinen Handwerkern, wie den selbständigen Schneidern, Schustern, Tischlern. Diese wollen nicht nur an ihrer Anfertigung der Waren, sondern auch an dem Rohmaterial einen Gewinn haben, sie finden sich in ihrem Absatz, ja in ihrer Existenz bedroht, und ohne Zweifel wird man ihnen Recht geben können, daß sie von den Vereinen Nachteil haben. Aber man frage doch einmal, ob sie einen größern Nachteil hätten, wenn diese Vereine nicht bestünden und an ihrer Stelle vielleicht größere Geschäfte, wie Luttmann, Winter oder Herzog, Gerson, Mey und Edlich, Wertheim, die goldne 110 u. s. w., Niederlagen errichteten, oder wenn Unternehmungen der Art an verschiedenen Orten ins Leben träten. Es ist doch kein Zweifel, daß diese nicht nur viel günstigere Bedingungen des Gedeihens haben als der kleine Handwerker, sondern auch von dem Publikum bevorzugt werden. Die Gründe liegen auf der Hand. Diese großen Geschäfte sind in der Lage, die Waren, die sie zu verarbeiten haben, oder die sie weiter

---

Auswahl der Waren nicht sorgfältig genug, die Anfertigung nicht mit dem peinlichsten Bemühen geschieht, den Wünschen der Kunden Rechnung zu tragen, daß überhaupt das Bestreben nach weiterer Vervollkommnung nicht rege genug ist. Wo diese Vereine nicht auf genossenschaftlicher Grundlage beruhen, sondern in dem Besitz von Aktionären sind, gehen auch die Interessen der Aktionäre nicht mit denen der Abnehmer Hand in Hand. Wenn es hier bisweilen vorkommt, daß ein Direktor durch Tantiemen Einkünfte bezieht, die die Zinsen von einer Million Mark übersteigen, so kann man nur wünschen, daß hier bald Änderung eintrete.

zum Verkauf anbieten, da sie in großen Posten beziehen, billiger zu kaufen als der kleine Handwerker. Sie bezahlen außerdem bar oder mit Wechseln. Infolge des größern Umsatzes können sie aber auch noch mit geringerm Nutzen an dem einzelnen Artikel für sich selbst die nötigen Erhaltungskosten bestreiten. Sie können auch bei der Mannichfaltigkeit der angebotenen Waren einen etwaigen Ausfall in einem Artikel leicht auf einen andern, gutgehenden übertragen. Ein solches Unternehmen ist also nicht nur vorteilhafter, sondern auch sicherer als das eines einzelnen Handwerkers. Das Publikum merkt aber bald: hier kauft du gut, oder hier kauft du billig, oder es glaubt das wenigstens und bevorzugt daher solche Geschäfte, statt sich erst mühsam von der Realität oder Billigkeit eines kleinen Handwerkers für jede einzelne Ware zu überzeugen. Der kleine Handwerker, der schon an und für sich die Waren teurer bezahlen muß, ist aber oft in der Lage, auch noch Kredit in Anspruch nehmen zu müssen, und ist er erst in einem dauernden Kreditverhältnis, dann muß er beinahe Ware nehmen, wie sie ihm aufgenötigt wird, und alle Preise zahlen, die gefordert werden. Dabei erhält er von seinen Abnehmern sehr oft keine bare Bezahlung, erhält oft späte Bezahlung, Abschlagszahlungen oder auch gar keine. Auch in diesem Punkte sind die größern Geschäfte durchgängig besser gestellt als er. Bei all diesen Erörterungen nehmen wir an, daß diese Geschäfte in durchaus ehrenhafter Weise ihren Vorteil wahrnehmen. Sie können das aber auch in sehr wenig ehrenhafter Weise thun. Bei Abnahme der für sie zu liefernden Waren können sie außerordentlich auf den Preis drücken, sie sind auch in der Lage, dem Publikum minderwertige Ware als vollwertige anzubieten, sie können durch Ausverkäufe mit nicht mehr rentabel erscheinenden Waren schnell räumen, ja unter dem Vorwande des Ausverkaufs sogar das Publikum besonders anlocken. Bei all diesen Manipulationen hat der Geschäftsinhaber außer seinem eignen Gewissen keine Kontrolle über seine Handlungsweise, und sein ganzes Streben geht auf den Verdienst. Ja er kann Bankrott oder Konkurs machen und viele Leute schädigen und doch dabei immer reicher werden. Das alles kann ein Verein nicht. Er hat seinem Vorstand oder Aufsichtsrat, ja der Gesamtheit von seinem Thun Rechenschaft abzuliegen, ein vollkommenes Aufhören seiner Verpflichtungen kommt nicht vor, kurz er ist von dem kleinen Handwerker viel weniger zu fürchten als große Privatgeschäfte. Darüber aber Unklarheit herrschen zu lassen, daß an Stelle dieser Vereine aller Wahrscheinlichkeit nach größere Geschäfte der angeführten Art treten würden und zum Teil lange nicht von der Güte, wie mehrere der vorgenannten sind, daran haben allerdings diese Geschäfte, je weniger gut sie sind, ein um so größeres Interesse. Von diesen Kreisen geht denn auch namentlich der Lärm gegen die Vereine aus. Die Vereine bilden eben einen Damm gegen die Überflutung mit unsoliden und doch gesetzlich kaum zu belangenden Kamischbazaren u. s. w. Der kleine Handwerker sollte aber froh sein,

wenn er die Wahl zwischen einem Verein und diesen Häusern hat und den Verein vorfindet. Für ihn ist der Verein entschieden das kleinere Übel. Daß er ein Übel für ihn ist, soll nicht geleugnet werden. Aber ist das nicht die notwendige Folge der Entwicklung unsrer Verkehrsverhältnisse?

Es handelt sich nun darum, wie sich der Handwerkerstand zu den Vereinen stellen soll. Der große Vorteil von Massenangeboten sowohl des einzelnen Gegenstandes wie seiner verschiedenen Formen ist auch den Handwerkern so klar, daß sie sich vielfach zu Genossenschaften zusammengethan haben. Damit kann auch der kleine Handwerker, ohne sich selbst einen teuern Laden halten zu müssen, seine Erzeugnisse an vielbesuchten Punkten in verlockender Weise ausstellen, und man sollte meinen, derartige Unternehmungen müßten von dem allergünstigsten Erfolge begleitet sein. Ich habe nun aber doch das Gefühl, habe auch bisweilen geradezu die Wahrnehmung gemacht, daß dem nicht so ist. Es lassen sich dafür auch Erklärungsgründe anführen. Eine Verteilung der Arbeit auf die einzelnen Handwerker ist schwer, die Arbeiten, die sie angefertigt haben, werden, auch wenn ihr Verkauf unwahrscheinlich ist, nicht leicht von der Aufnahme fernzuhalten sein, die Preisfestsetzung für die einzelnen Waren hat ihre Schwierigkeiten. Und wenn dies alles überwunden und aufs beste geregelt wäre, bleibt immer noch die Schwierigkeit, an das Publikum hinanzukommen. Es muß ein fester Abnehmerkreis gesucht und fort und fort erweitert werden. Hierin liegt wohl der Hauptgrund, daß solche Unternehmungen nicht so gedeihen, wie man es ihnen von Herzen wünschen möchte. Sollte es sich nun da nicht empfehlen, wenn solche von Handwerkern geschlossene Genossenschaften den Absatz ihrer Erzeugnisse unter Mitwirkung der Vereine versuchten? Es wäre ja denkbar, daß sich die Direktoren der Vereine zunächst gegen solche Zumutungen ablehnend verhielten, da sie mit manchen Unbequemlichkeiten für sie und ihren Geschäftsgang verbunden sein könnten. Man kann aber doch von dem gesunden Sinn, der in den Vereinen lebt, erwarten, daß der Widerstand bald gebrochen sein würde. Natürlich müßten sich auch die Handwerker-genossenschaften Beschränkungen gefallen lassen, die ihnen vielleicht zunächst hart erscheinen würden. Es wäre z. B. notwendig, daß die Vereine bei der Preisfestsetzung für die Waren, deren Vertrieb sie doch zu besorgen haben, ein Wort mitzusprechen hätten, daß sie auch über die Güte der Ware zu urteilen, und daß sie über Aufnahme und Ausschließung von Mitgliedern der Handwerker-genossenschaften mit zu entscheiden hätten, damit eine Bürgschaft gegeben wäre, daß sich eine Genossenschaft nicht unter ihren Händen in etwas ganz andres verwandelt und der Verein dann den Deckmantel dafür abgibt. In diesen Forderungen, die ja zum Teil nicht notwendig sein mögen, die aber auch vielleicht noch der Erweiterung bedürfen, sollten die Handwerker nicht nur die Schattenseiten, sondern auch die Vorzüge sehen. Gerade die Genossenschaft, die dem einzelnen Handwerker ferner steht, kann viel dazu bei-

tragen, ungeeignete Leute fernzuhalten, nicht sorgfältig genug arbeitende Mitglieder anzuspornen, und so kann sich das, was anfangs als eine Härte erschien, schließlich als eine große Erleichterung für den Vorstand der Genossenschaft erweisen. Es ist gar nicht unmöglich, daß in einem Zusammengehen von Konsumvereinen und Handwerker-genossenschaften ein großer Segen für die Handwerker liegen würde. Möchten doch beide dieses Ziel einmal fest ins Auge fassen.



## Eiserne Brücken



in Präsident der Vereinigten Staaten von Nordamerika — wenn ich nicht irre, war es Grant — hat nach den ersten Zusammenbrüchen eiserner Brücken geäußert, daß er die Opfer solcher Unglücksfälle zwar bedaure, daß aber dem Bau eiserner Brücken, trotz des trügerischen Materials, bei der schnellen Zunahme der Bevölkerung und bei dem damit Schritt haltenden Verkehr keine Schranken gesetzt werden dürften noch könnten. Diese Worte gelten auch für unsre Verhältnisse.

Das Eisen, der „Träger der modernen Kultur,“ hat neben seinen vorzüglichen Eigenschaften leider auch recht schlechte, durch die der Vergleich „fest wie Eisen“ hinfällig wird, und was das schlimmste dabei ist, durch die selbst der Fachmann getäuscht werden kann. Daher konnte über die Entstehungsursache der Einstürze eiserner Brücken bisher fast in keinem Falle ein bestimmtes Urteil gewonnen werden; man mußte sich mit Mutmaßungen begnügen, die freilich zur Beruhigung des Publikums nur wenig beitragen können.

Als Ursache des Unglücksfalles bei Mönchenstein in der Schweiz am 14. Juni 1891, bei dem 73 Menschen das Leben einbüßten, wurde von der Untersuchungskommission die Verwendung schlechten Materials und fehlerhafte Konstruktion angenommen. Andre Sachverständige stellten beides in Abrede und suchten die Ursache in der übermäßigen Belastung der Brücke durch das in den letzten Jahren vermehrte Gewicht der Lokomotiven, von dem der Erbauer der Brücke, der „bekannte“ Eiffel, im Jahre 1875 noch nichts wissen konnte. Von anderer Seite machte man dem Erbauer den Vorwurf, daß er die Brücke bei der Prüfung auf ihre Tragfähigkeit noch nicht einmal mit dem doppelten Gewicht einer damaligen Lokomotive mit Tender belastet habe, was