



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Brandt, L. O.: Gelegentliche Beobachtungen über den Kleinhandel

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



Gelegentliche Beobachtungen über den Kleinhandel



Im Anschlusse an die Konferenz deutscher Handelskammern, die im Jahre 1895 in Osnabrück über Fragen des Kleinhandels beriet, hat man eine Reihe von Untersuchungen angefangen, die die Lage des Kleinhandels in seinen verschiedenen Zweigen für einzelne Orte behandeln sollen. Auf diese Weise will man einen Einblick in die Natur, den Umfang, die Technik jedes einzelnen Handelszweiges erhalten, den Fortschritt oder Rückgang und die Ursachen nachweisen und dabei besonders die Einwirkung der Konsumvereine, Bazare u. s. w. feststellen. Vielleicht werden die Ergebnisse der Untersuchungen keine allgemeinen Schlüsse zulassen, weil anscheinend die Zahl der Mitarbeiter ziemlich klein bleibt; dadurch sollen sich die Mitarbeiter aber nicht abschrecken lassen, ans Werk zu gehen, denn jede einzelne Arbeit kann trotzdem von Nutzen sein. Wir wollen uns in diesem Aufsatz mit der Lage des Handelszweiges beschäftigen, den man als Kolonialwarenhandel bezeichnet, eine Benennung, die die Sache nicht ganz trifft; wir wollen hier eine Reihe von gelegentlich gemachten Beobachtungen zusammenstellen, von denen wir glauben, daß sie eingehenderer Untersuchung wert sind.

Der Kolonialwarenhandel umfaßt vorwiegend Gegenstände des täglichen Hausbedarfs, die in kleinern Mengen aus dem Geschäfte zum unmittelbaren Verbrauch entnommen werden. Die Kenntnisse, die der Leiter eines solchen Geschäfts haben muß, werden leicht unterschätzt. Nicht nur, daß die Waren, um die es sich hier handelt, in sehr vielen verschiedenen Qualitäten vom Großhandel angeboten und von einem nach der Lebenshaltung verschiedenen Publikum gefordert werden, auch der Geschmack bleibt nicht gleichmäßig, und dieser Wechsel muß rechtzeitig beobachtet und erkannt werden. Sodann sind viele Waren des Kolonialwarenhandels starken Preisschwankungen auf dem Großmarkte ausgesetzt, sodaß der Kleinhandel für solche Waren seine Preise zwar nicht häufiger wechselt, als dies in andern Handelszweigen der Fall ist; aber die Gewinnquoten sind sehr veränderlich, zum Teil unberechenbar, und dies bringt den Kleinhändler in die Gefahr, im Spekulationskaufe sein Heil zu suchen, was allemal der Anfang vom Ende ist. Bei den verschiedenen Qualitäten einer Ware macht der Krämer beim Einkauf leicht einen Mißgriff, der

sich unmittelbar rächt, denn auf keine Enttäuschung reagirt der Käufer schneller und kräftiger, als wo es sich um Nahrungsmittel handelt. Dazu kommt, daß der Händler heute bei den hohen Mietpreisen mit beschränkten Lagerräumen wirtschaften muß, und daß daher die Aufbewahrung und ständige Behandlung der Waren, um sie vorm Verderben zu sichern, dem Geschäftsleiter eine große Arbeitslast auferlegt, von der das Publikum gar nichts bemerkt. Die geringste Nachlässigkeit wird sofort mit einem nennenswerten Verlust gestraft. Diese thatsächliche Arbeit der Stoffbehandlung, die im Materialwarengeschäft geleistet wird, schlagen die meisten Beurteiler des Kleinhandels viel zu gering an. Lexis schreibt in seiner Abhandlung über den Handel (Handbuch der politischen Ökonomie von Schönberg, II, 2, S. 286): „Der Detailhandel dient also dem Publikum mit seiner Zeit — wenn dieselbe auch oft nur unvollständig mit ernstlicher Arbeit ausgefüllt wird —, mit seinem Kapital und seinem Kredit.“ Das ist sicher nicht ganz richtig; die Arbeit des Kolonialwarenhändlers ist in den meisten Fällen recht groß, worauf schon N. Bayerdörffer in der unten angeführten Abhandlung aufmerksam gemacht hat.

Der Gewinn in einem Kolonialwarengeschäfte gründet sich eigentlich auf den Umsatz weniger Waren, die keine besonders großen Gewinnprozente geben: Kleinhandel mit Spirituosen, Kaffee, Zucker, Thee, Salz, Petroleum, Gewürzen, Graupen, Reis, Hülsenfrüchten, Kakao, Schokolade, Fetten, Ölen usw. Wenn ein Händler am Schlusse des Jahres die Bilanz zieht, so findet er, daß der Gesamtumsatz auf diese Artikel gegründet ist; eine ganze Reihe anderer bringen ihm wohl höhere Prozente, die umgesetzte Menge steht aber zu der der andern Waren in keinem Verhältnis. Daß der Kleinhändler, wenigstens soweit der Kolonialwarenhändler in Betracht kommt, im großen und ganzen keine ungebührlich hohen Gewinne macht, kann nach den Untersuchungen von van Borgh, N. Bayerdörffer u. a. über den Einfluß der distributiven Gewerbe auf die Preise (Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Band 36 und 37) als sicher angenommen werden. Aber man darf auch nicht vergessen, daß sich die Preisfestsetzung im Kolonialwarenhandel anders vollzieht als in andern Handelszweigen, vor allem anders als im Großhandel, wo alle Bewegungen des Angebots unmittelbar und allgemein auf die Höhe des Preises wirken, weil diese Bewegungen auch den Käufern genau bekannt sind, und daß daher die schnelle Anpassung des Kleinhandelspreises an die Großhandelspreise hier Ausnahmen sind. N. Bayerdörffer hat in erschöpfender Weise auseinandergesetzt, daß das Publikum gerade beim Einkaufe der täglich gebrauchten Kolonialwaren nicht die Stellen aufzusuchen versteht, wo für gute Waren billige Preise gefordert werden, und daß der Preis noch kein Kennzeichen für Waren ist, die die verschiedensten Qualitätsmischungen zulassen. Neu entstehende Geschäfte sind daher weniger wegen der niedrigen Preise eine Konkurrenz, als deswegen, weil sie den Absatz der andern Geschäfte verkleinern auch bei gleichen Preisen.

Die von diesem Autor geschilderten Umstände lassen es zu, daß die Preise im Kolonialwarenhandel eines Orts meist in allen Geschäften auf gleicher Höhe bleiben; der Preisdruck als Mittel, den Konkurrenten zu besiegen, wird hier wenig angewandt.

Eine tiefgreifende Umwandlung in dem Kolonialwarengeschäfte hat sich zunächst in Bezug auf die Anzahl der geführten Waren vollzogen. In dünn besiedelten Gegenden Deutschlands, deren Verkehrsverbindungen noch mangelhaft sind, finden wir heute noch das Allerweltsgeschäft, das den Namen führt: Wirtschaft und Handlung. Der Unterschied fällt einem sofort in die Augen, wenn man im Herzogtum Oldenburg die kleinern Orte bereist. Die Wirtschaftshäuser (zum Teil sogar noch ganz ansehnliche Logirhäuser) sind verbunden mit einem Laden, worin zunächst der Kleinhandel mit Spirituosen flott betrieben wird. Daneben enthält der Laden alles, was das Herz begehrt: Kolonialwaren, Manufakturwaren und Kurzwaren, Kleineisenwaren, Papierwaren, Galanteriewaren, Porzellane, Bürsten, Holzwaren, Steingut, Glaswaren, Tabake, Cigarren usw. Die Auswahl in all diesen Dingen ist vielleicht nicht sehr groß, aber die gangbare Ware, das, was am Orte und in nächster Nähe erfahrungsmäßig gebraucht und gekauft wird, wird geführt. Je dichter die Besiedlung eines Ortes wird, je mehr sich seine Verkehrsverbindungen verbessern, je leichter die Bewohner nach der benachbarten Stadt kommen können oder aus der kleinern Stadt nach der größern, desto schneller tritt die Spezialisierung des Kleinhandels ein. Der Ort wird mehr besucht, die Gastwirtschaft und das Logirhaus werden mehr benutzt, der Wirt ist dadurch voll beschäftigt; deshalb verliert sein Kramladen an Bedeutung, bis er schließlich ganz abgegeben werden muß. Gewöhnlich sind am Orte auch schon Spezialgeschäfte entstanden, die nur Manufakturwaren, nur Kleineisenwaren, nur Kolonialwaren usw. führen. Für diese Spezialgeschäfte ist jetzt auch der nötige Kundenkreis da, der eine reichere Auswahl verlangt. So vollzieht sich die Entwicklung in den kleinern Städten. Wandern wir nun aber in die größern Städte, so erkennen wir bald — und diese Erfahrung hat man vor allem in den letzten Jahrzehnten gemacht —, daß die Spezialisierung bei der Gliederung, die wir oben angeführt haben, nicht halt macht. Sie beginnt sogar in dem Spezialgeschäft selbst, und so fördernd die erste Spezialisierung für die Geschäfte war, die auf diese Weise erst die Grundlage bekamen, auf der sie sich schnell vergrößern konnten, so zerstörend greift sie auf dieser zweiten Stufe ein. In der Manufakturwarenbranche zweigt man das Weißwaren- und Teppichwarengeschäft ab; den Handel mit Herren- und Damenkleidern organisierte man entweder für sich oder vereinigt ihn mit dem betreffenden Stoffverarbeitungsgewerbe; es entsteht die Spezialbranche der Konfektion usw.

Im Kolonialwarenhandel ist die Abzweigung von Spezialgeschäften besonders scharf hervorgetreten; es entstanden hier im Laufe der Zeit die Deli-

kateßwarenhandlungen, die Grünframläden, die Butter- und Margarinehandlungen, die daneben allerhand andre Fette und außerdem noch Eier führen, die Konfitüren- und Schokoladengeschäfte, die Spezial-Tabak- und Cigarrengeschäfte, die Weinhandlungen und Likörgeschäfte, Samenhandlungen, Fischhandlungen u. s. f. Alle diese Spezialgeschäfte entzogen dem Kolonialwarengeschäfte der guten alten Zeit einen Teil der Waren und der Kunden. Einige Geschäfte greifen sogar in das Absatzgebiet anderer Gewerbe, die Delikatessgeschäfte z. B. in das der Schlächter. Sehen wir uns nun die Waren an, die so dem Kolonialwarenhandel verloren gegangen sind, so finden wir, daß es zumeist Gegenstände des Massenkonsums sind, die schnell abgehen und zum Teil recht ansehnliche Gewinnprozente abwerfen. Ganz so rein vollzieht sich die Entwicklung natürlich nicht immer; es treten auch Fälle ein, wo eine Ausdehnung des Warenlagers stattfindet, und gerade in den Handelszweigen, wo wir gewöhnlich den Spezialisierungsprozeß beobachten können. So sind die Spezialgeschäfte mit Herrenartikeln entstanden, in denen alles zu haben ist, was zur Ausstattung des Mannes gehört, vom Stiefel bis zum Hut, von der Kravatte bis zu den Handschuhen. In der Großstadt endlich nimmt der geschilderte Gang der Entwicklung zum Teil wieder eine entgegengesetzte Richtung an; im Bazar sehen wir das alte Allerweltsgeschäft in einer neuen, den großen Verhältnissen angepaßten Form wieder aufleben.

In allen Darstellungen des Kleinhandels ist schlechtthin von dem Kleinhändler und von dem Kleinhandelsgeschäft die Rede, als ob diese Betriebe nach ihrer innern Natur, ihren Gepflogenheiten und ihrer Geschäftsmoral gleich wären (vgl. Lexis im Schönbergischen Handbuch der politischen Ökonomie). Das ist aber keineswegs der Fall, sondern je größer die Orte werden, in denen der Kleinhandel thätig ist, je schärfer die soziale Trennung der Bevölkerung auch nach ganzen Stadtteilen hervortritt, desto verschiedener ist auch in den einzelnen Stadtteilen das Kleinhandelsgeschäft, vor allem das Kolonialwarengeschäft; auch hier tritt eine weitgehende Differenzierung ein. Gerade die Lage eines Geschäftes darf bei der Beurteilung des Kleinhandels nicht außer acht gelassen werden. Die Geschäfte, die in Arbeitervierteln liegen, arbeiten unter ganz andern Bedingungen als die, die nur mit dem Publikum im Geheimsratsviertel zu thun haben. In der Nähe des Hamburger Hafens hat das Kolonialwarengeschäft ein ganz andres Ansehen als in den Hauptstraßen dieser Stadt. Ja in einer Stadt wie Berlin selbst können wir feststellen, daß der Spezialisierungsprozeß in den einzelnen Stadtvierteln ganz verschieden fortgeschritten ist. Unter den Linden findet man kein Kolonialwarengeschäft der alten Art mehr, dagegen wohl noch im Norden, dem Wohnorte des kleinen Beamtenstandes und der Arbeiter.

Diese Beobachtungen können sicherlich auch statistisch begründet werden. Zunächst wird aus solchen Zusammenstellungen hervorgehen, daß z. B. die

Zahl der Kolonialwarengeschäfte, die auf eine bestimmte Kopfszahl in einer Stadt kommt, mehr wächst als die Bevölkerung selbst. Für Magdeburg wird von A. Bayerdörffer angegeben, daß dort 1869 171 Materialwarengeschäfte vorhanden waren, 1889 aber 378 Material-, Kolonialwaren- und Buttergeschäfte, daß somit 1869 auf 614 Einwohner, 1889 auf 425 Einwohner ein Geschäft fiel. Das braucht durchaus nicht auf eine unzweckmäßige Vermehrung der Kleinhandelsgeschäfte hinzudeuten, sondern kann ebensogut der Ausdruck der Thatsache sein, daß in den letzten Jahrzehnten die Bedürfnisse der Käufer größer geworden sind.

Für Oldenburg habe ich aus den Adreßbüchern Auszüge gemacht, um festzustellen, ob man den Spezialisierungsprozeß, der oben allgemein geschildert worden ist, statistisch nachweisen kann. Ich bin geneigt anzunehmen, daß mir dieser Nachweis so ziemlich gelungen ist, und daß eine ähnliche Untersuchung für größere Städte, wo die ange deuteten Erscheinungen natürlich noch schärfer hervortreten, auch zu klareren Ergebnissen führen würde. Es gab in Oldenburg

	Kolonial- waren- handlungen	Krämer	Delikateß- handlungen	Händler
1869	40	9	2	7
1880/81	88	—	4	32
1884/85	96	—	3	52
1890/91	100	—	5	30
1894/95	108	—	6	37

Im einzelnen zeigt die Entwicklung folgendes Bild:

	Kolonial- waren- handlungen	Delikateß- geschäfte	Händler	Tabak- und Cigarren- handlungen	Fisch- handlungen	Droguen- handlungen
1880/81	88	4	32	20	6	1
1884/85	96	3	52	18	7	2
1890/91	100	5	30	22	7	4
1894/95	108	6	37	26	9	5

	Farbwaren- und Hölzer- handlungen	Weißwaren- und Modewaren- handlungen	Papier- und Schreib- material- handlungen	Wein- und Spirituosen- handlungen	Manufaktur- und Modewaren- handlungen	Gutfabriken und Handlungen
1880/81	6	8	12	10	16	4
1884/85	—	—	—	—	—	—
1890/91	—	—	—	—	—	—
1894/95	12	16	16	14	21	12

Daraus geht hervor eine

Zunahme der Kolonialwarengeschäfte etwa um . . .	20 Prozent
„ „ Delikatessegeschäfte	33 $\frac{1}{3}$ „
„ „ Tabak- und Cigarrenhandlungen . . .	25 „
„ „ Fischhandlungen	50 „
„ „ Droguenhandlungen	40 „
„ „ Farbwarenhandlungen	100 „
„ „ Wein- und Spirituosenhandlungen . .	40 „

Die Spezialgeschäfte weisen also schon nach dieser Aufstellung eine viel stärkere Vermehrung auf als das Kolonialwarengeschäft.

In der Konfektionsbranche haben sich die Geschäfte wie folgt vermehrt:

	1880/81	1894/95
Manufaktur- und Modewaren	17	21
Manufaktur- und Weißwaren	8	16
Damenkonfektion	—	15
Herrnkleidermagazine	12	16
Handschuhgeschäfte und Bandagisten	5	8
Galanterie-, Kurz- und Wollwarenhandlungen .	34	34

Ein anderer Vorgang, der die Rentabilität des Kleinhandels und in erster Linie des Kolonialwarenhandels beschneidet, ist die Art der Zahlung und des Warenbezugs — wir meinen die längst bekannte Thatsache, daß die Borgwirtschaft in einer vom oberflächlichen Beobachter kaum geahnten Weise im Kleinhandel ausgebreitet ist, eine Thatsache, die zum Teil den Konsumvereinen ein so großes Übergewicht sichert. Andre Verluste treten dadurch ein, daß sich die sogenannten Kundenbücher eingebürgert haben. Diese Art des Warenbezugs ist deshalb bei den Kaufleuten sehr beliebt, weil sie die Kunden enger ans Geschäft fesselt; denn wenn in einer Familie die Waren „auf Buch“ bezogen werden, kommt es selten vor, daß ein Teil der Waren hier, ein anderer dort entnommen wird. In der Familie läßt sich die Hausfrau gern darauf ein, weil sie so der Notwendigkeit enthoben ist, den Dienstboten bares Geld in kleinern Beträgen in die Hand zu geben, was zu Unterschleifen führen könnte. Ganz abgesehen nun davon, daß sich auf diesem Wege das Borgen dennoch einschleicht, indem statt der ursprünglich verabredeten monatlichen Bezahlung leicht die viertel- und halbjährige eintritt, wenn nicht die Fristen noch länger werden, und daß der Kaufmann mindestens einen Monat lang des Zinsgenusses und der Verfügung über sein Geld beraubt ist — es wird auch vor allem öfter, als man glaubt, im Geschäfte vergessen, diese oder jene Ware, die abgeholt worden ist, anzuschreiben. Verschiedne vertrauenswürdige Kaufleute haben uns versichert, daß die auf diese Weise unter Umständen ausfallenden Summen bei regem Geschäftsverkehr an gewissen Tagen die Höhe von zehn Mark und mehr bei einer Buchkundenzahl von etwa zweihundert

erreichten. Mag diese Angabe auch übertrieben sein, die Thatsache selbst ist kaum zu leugnen.

Eine weitere Belastung ist heute allen Ladengeschäften dadurch auferlegt, daß sich das Publikum die Waren, auch die kleinsten Pakete, ins Haus schicken läßt. Die Geschäfte, die zu dem Überhandnehmen dieser Unsitte selbst mit beigetragen haben, dadurch, daß sie auch den Dienstmädchen diese Dienste in übertriebener Form anbieten, müssen einen besondern Markthelfer für solche Gänge halten. Die Notwendigkeit, den Konkurrenten mit allen Mitteln zu überbieten, führt sogar dazu, daß der Bote in den Häusern der Kunden wöchentlich ein- oder zweimal schriftliche Bestellungen einsammelt und dann die Waren wiederum ins Haus bringt. Das hat einen Nachteil, der vielleicht auf den ersten Blick gar nicht bemerkt wird, sich aber doch allmählich sehr fühlbar macht. Die Geschäfte gewöhnen sich nämlich dadurch regelmäßig die Kunden aus dem Hause hinaus; der persönliche Verkehr mit ihnen hört auf; kam früher schon die Hausfrau selten ins Ladengeschäft, so nun auch noch das Dienstmädchen. Während früher der Geschäftsherr die Beschwerden des Publikums selbst anhören, unbegründete artig zurückweisen, begründete abstellen konnte, kommt jetzt die Unzufriedenheit der Kunden über die Waren oder über mangelhafte Bedienung nicht mehr so häufig zu seinen Ohren. Die Kunden bestellen einfach den weitem Verkehr mit dem Geschäfte ab, mit dem sie unzufrieden sind. Im persönlichen Verkehre konnte der Geschäftsherr auch die Hausfrau auf den und jenen neuen Artikel hinweisen, man hatte ihn zur Besichtigung und Prüfung sogleich bei der Hand; all das hört in solchen Fällen auf, wo der unmittelbare Verkehr des Publikums im Laden wegfällt. Der durch diese Art des Geschäftsbetriebs erzielte Nutzen verwandelt sich also mit der Zeit doch in einen Nachteil. Der Kundenkreis hängt nicht mehr so eng mit dem Geschäfte zusammen wie früher.

Ein weiterer Übelstand, der den Betrieb des Kleinhandels, vor allem des Kolonialwarenhandels hemmt, ist die Gründung zahlreicher neuer Geschäfte, deren Inhaber vielfach keine gelernten Kaufleute sind. Solche Geschäfte werden meist mit der Unterstützung eines oder mehrerer Großhändler in Gang gebracht, die dem Geschäftsinhaber alles, vom Ladentische bis zum Warenlager, auf Kredit abgeben. Gewöhnlich dauert es nicht lange, so fängt der Ladeninhaber an zu schleudern, um seinen Zins- und Wechselverpflichtungen nachzukommen, bezieht Waren auf Kredit, solange man ihm überhaupt noch borgt, und verkauft sie in eben den Posten, in denen er sie bezogen hat unter dem Bezugspreise, oft ohne sie zu detailliren. Der Zusammenbruch ist natürlich unvermeidlich; das Geschäft verschwindet eines Tages ganz oder wechselt den Inhaber, der Preisdruck aber, der mit unreellen Mitteln auf die Geschäfte der ganzen Gegend, wo sich ein derartiger Vorgang abspielt, ausgeübt wurde, ist noch lange zu verspüren. Es darf auch nicht vergessen werden, daß in den

letzten zwanzig Jahren in jeder deutschen Stadt die Grundrente ungeheuer gewachsen ist; mit den Kaufpreisen der Häuser sind natürlich auch die Mieten für die Geschäftslokale gestiegen und haben so den Reingewinn bedeutend hinabgesetzt. Aber selbst wenn der Geschäftsmann ein eignes Haus hat, was in vielen Fällen ja geradezu eine Bedingung für den Geschäftsbetrieb ist, so ist er doch kaum in einer bessern Lage, als sein Kollege, der zur Miete wohnt.

Bei dieser Gelegenheit wollen wir auch die Wohnungsfrage bei den Kleinhändlern berühren, mit der viele andre Erscheinungen zusammenhängen. Es ist weit gefehlt, wenn man annimmt, es gäbe nur eine Arbeiterwohnungsfrage, nein, in jeder äußerlich so glanzvoll mit prächtig beleuchteten Schaufenstern daliegenden Hauptgeschäftsstraße der Städte mittlerer Größe giebt es eine Wohnungsfrage der Ladenbesitzer und eine der Angestellten dieser Geschäfte. Familie und Personal wohnen oft in menschenunwürdigen Löchern. Je größer die Stadt, desto schwieriger wird es, Wohnung und Geschäftsraum in einem Hause zu vereinigen. Die Großstadtentwicklung, die in einer City die Häuser bis zum vierten Stocke mit Geschäftsräumen erfüllt, ist hier einmal menschenfreundlich, sie treibt die Leute aus der Sticlust der Hinterhäuser in die Vorstädte, wo sich die müden stumpfen Augen wieder am Anblick grüner Gärten laben können und die Lunge reine Luft atmet.

Eine andre Beobachtung schließlich, deren Richtigkeit aber noch nicht so nachgewiesen worden ist, daß man daraus Schlüsse ziehen könnte, ist die, daß in sehr vielen Orten die Zahl eingewanderter fremder, d. h. nicht ortseingeborner Geschäftsleute sehr zunimmt, und daß gerade diese es häufig sind, deren Geschäfte einen schnellen Aufschwung nehmen. Mit dem Sprichworte: Neue Besen kehren gut! wird man das kaum hinreichend erklären können. Vielmehr möchte es uns scheinen, als ob hier die Inzucht eine Rolle spielt. Die Söhne der in einer Stadt eingebornen Kaufleute sehen sich vielleicht in der Lehrzeit — auch nicht immer! — in der Welt, d. h. in einer andern deutschen Stadt etwas um, kehren aber bald nach der Heimat zurück und setzen sich ins warme Nest. Sie sind geneigt, dem großen persönlichen Bekannten- und Verwandtenkreis und ihrer Eigenschaft als eingebornen Bürgern so viel zu vertrauen, daß sie glauben, der Kundenkreis müsse ihnen verbleiben, auch wenn sie nicht die äußerste Kühnigkeit, allen Scharfsinn und alle Umsicht entwickeln; vielleicht halten sie auch eine besondre Artigkeit und Zuverlässigkeit in dem Verkehre mit dem Publikum für unter ihrer Bürgerwürde. Ein als Fremder eingewanderter Kaufmann muß den Mangel persönlicher Beziehungen und allgemeinen Vertrauens auf einem Boden, auf dem er noch nicht festen Fuß gefaßt hat, durch die Aufbietung aller Kräfte wett machen; er muß alle seine Fähigkeiten entwickeln, und daneben steht ihm wohl auch eine größere, in mannigfaltigen Verhältnissen erworbne Erfahrung zu Gebote, die jenen eingebornen Kaufleuten abgeht, weil sie zu früh ansässig geworden sind.


Die angeführten Beobachtungen zeigen uns eine Entwicklung des Kleinhandels, die ebenso auf natürlichen Gesetzen beruht, wie der Umbildungsprozeß in der Lage des Handwerks. Ebenso wie die Handwerker gern ihre schlechte Lage allein auf die außer ihnen liegenden Ursachen schieben und die Gewerbe-freiheit unter anderm dafür verantwortlich machen, ebenso finden wir, daß der Kleinhändler den Konsumvereinen, Bazaren, unlauterem Wettbewerb usw. die Schuld für den am eignen Leibe deutlich genug verspürten Rückgang des Geschäfts beilegt. Diese Umstände spielen zum Teil als reine Konkurrenz-wirkungen wohl eine Rolle; aber auf die grundsätzliche Änderung der Lage des Kleinhandels üben sie keinen oder doch keinen entscheidenden Einfluß aus. Das muß man erkennen, wenn man die Lage des Kleinhandels untersucht und nach Mitteln forscht, üble Einwirkungen zu beseitigen. Vielleicht behalten die Mitarbeiter an den Untersuchungen, die man jetzt über die Lage des Kleinhandels anzustellen beabsichtigt, diese Erwägung im Auge, sodas sich später feststellen läßt, ob unsern Beobachtungen, was wir vermuten, auch eine all-gemeine Richtigkeit zukommt.

Oldenburg i. Gr.

L. O. Brandt



Frühlingstage am Garigliano

m Süden der italienischen Abruzzern, weitab von der großen Heer-
straße, auf der alljährlich im Frühlinge ein internationales
Fremdengewimmel gen Mittag zieht, liegt die Wiege des herr-
lichen Stromes, den die Alten Liris nannten. Schon dieser
Name tönt dem nordischen Wandrer wie Musik in das Ohr;
Gregorovius erklärte ihn, der „das Gemüt mit lyrischem Wohlklang füllt,“ für
den schönsten unter den italienischen Flußnamen. In der neuern Zeit kam
dafür der Name Garigliano auf. Auch dieser Name ist sehr schön. Er
hängt wohl mit dem lateinischen garrere zusammen. Cicero freut sich nach
langer Trennung von seinem Freunde Atticus wieder auf das garrere qui-
quid in bucam venerit. Er meint damit das lebhafteste Wechselgespräch mit einem
geliebten Menschen ohne einen lästigen Lauscher, das feiner und unmittelbarer,
als es ein Brief vermag, die geheimsten Regungen der Seele zum Ausdruck
bringt. Der Vergleich ist von zwei „girrenden“ Tauben hergenommen, die
sich ihre Herzensangelegenheiten zuraunen. So bedeutet also Garigliano den
girrenden, mit dem Wandrer süß plaudernden Fluß.

In neuester Zeit versucht man in Italien die antiken Namen statt der