

Die

Sage des Kleinhandels

in

Deutschland.

Ergebnisse

der auf Veranlassung von Handelskammern, Handels- und Gewerkekammern und von wirthschaftlichen Vereinen angestellten Erhebungen.

Herausgegeben

von der

Handelskammer zu Hannover.

Band I.



Berlin 1899

Siemenroth & Troschel.

W. Lühnowstraße 106.

11. Der Eisenwaarenhandel in der Stadt Hannover-Linden.

Berichterstatter: Herr Dr. Rothe, Syndikus der Handelskammer zu Hannover.

1. Beschreibung und Begrenzung.

Es lassen sich im Hannoverischen Eisen- und Eisenwaarenhandel fünf Typen unterscheiden, die im Folgenden (unter I—V) nach ihren charakteristischen Merkmalen beschrieben und umgrenzt werden sollen.

I. Aus den Aufkäufern, die ursprünglich nur mit altem Material (Kupfer und Messing) handelten und ihr Augenmerk besonders auf das Aufkaufen alten Eisenbahnmaterials richteten, sind theilweise Eisen- und Metallhandlungen großen Umfanges geworden durch Hinzunahme des Vertriebs neuen Metalls, wie Kupfer, Zink, Messing, Zinn und Roheisen, welche in Broten (Barren) gehandelt werden. Der gesammte Handel dieser Geschäfte vollzieht sich in Rohmaterialien. Ihre Abnehmer sind Metall- und Gelbgießereien, Armaturenfabriken, Baugeschäfte, Eisengießereien und Eisenwalzwerke. Sie beziehen ihre Waare durch Aufkaufen von Sammlern und bei Submissionen auf Eisenbahnen, in Zucker- und sonstigen Fabriken. Ferner kaufen sie Kupfer auf dem Markte in London und an den Produktionsstätten, Zink am Rhein (Oberhausen, Aachen) und in Oberschlesien, Zinn auf den Märkten in Amsterdam und London. — Diese Geschäfte sind ausschließlich Engros- und Importgeschäfte, die ihrer Natur nach sich für den Detailhandel nicht eignen und daher in der weiteren Untersuchung nicht zu berücksichtigen sind.

II. Die zweite Klasse wird gebildet von solchen Geschäften, welche handeln mit Stabeisen und Eisen-, Kupfer- und Zinkblechen, Trägern, Winkel- und Façoneisen, sowie groben Guß- und Eisenwaaren, wie Defen, Herden, Röhren, groben Schrauben, Muttern, Rieten, Pflugbestandtheilen, Achsen, Wagenfedern, Guß- und raffiniertem Stahl, groben Werkzeugen, wie Hämmern, Zangen, Feilen, Gesenken, groben Kupfer- und Messingwaaren, schwarzen und blanken Ketten, Draht- und geschmiedeten Nägeln, Hufnägeln, Hufeisen. Sie beziehen ihre Waaren von Eisen-, Blech- und Zinkwalzwerken, Röhrenwalzwerken, Eisengießereien, Hammerwerken, Fabriken der verschiedensten Art, wie Verzinkereien, Weißblech- Schrauben- und Muttern-, Rieten-, Drahtstift-, Kettenfabriken, Drahtziehereien, Nägel-, und Drahtgeflechtfabriken. Sie verkaufen an kleinere Wiederverkäufer, Fabriken, Bergwerke, Eisenbahnen, Schlosser, Schmiede, Klempner, Radler, Baugeschäfte aller Art, Landwirthe. Ein Verkaufsladen ist nur selten vorhanden und diese Geschäfte sind ebenfalls, wie die unter I genannten, ihrem Wesen nach Engrosgeschäfte, deren weitere Beschreibung den Zweck und Rahmen der vorliegenden Arbeit überschreiten würde.

III. Eine dritte Klasse von Geschäften führt kein Stabeisen mehr, sonst aber viele Artikel wie die unter II genannten Geschäfte. Sie sind in der Hauptsache für die Bedürfnisse der Handwerker und Baugeschäfte, die sie fast ausschließlich zu Kunden haben, berechnet. Hauptartikel für sie sind Beschläge für Bauten, Defen, Werkzeuge für Schmiede, Schlosser, Klempner, Kupferschmiede, Tischler, Zimmerleute. Zugleich führen sie auch

viele Waaren, die ganz oder zum großen Theil aus Holz hergestellt sind. Letztere beziehen sie aus dem Harze, aus dem Erzgebirge und Thüringen, besonders auch von der dortigen Hausindustrie. Ihre sonstigen Artikel kaufen sie aus Eisengießereien (Defen), Werkzeug-, Eisen-, Stahl-, und Metallwaarenfabriken. Ihre Abnehmer sind, wie schon gesagt, Handwerker und Baugeschäfte, nur selten wird an das Privatpublikum verkauft, zum Theil beschäftigen sie auch Handwerker. In dieser Gruppe giebt es Großisten, die nur an Wiederverkäufer liefern, und Detaillisten.

IV. Die vierte Gruppe wird gebildet von denjenigen Geschäften, welche zum Theil Eisenwaaren wie die unter III. bezeichneten, zum größeren Theil aber Küchengeräthe und Haushaltsgegenstände aller Art führen. Sie beziehen ihre eigentlichen Eisenwaaren nicht mehr von Gießereien, Walzwerken und Fabriken, sondern von Großisten. Für die übrigen Artikel sind Lieferanten die Fabriken für Blech- und Holzwaaren, Haushaltsmaschinen, Eisenmöbel. Käufer ist das große Publikum, zum geringen Theil auch Handwerker. Zu dieser Gruppe gehören ausschließlich Detailgeschäfte.

V. Die letzte Kategorie wird gebildet von denjenigen Handwerkern, größtentheils Klempnern, welche Kleineisenwaaren und Haushaltsgegenstände im Nebengeschäft führen. —

Es mag, wenn man die Beschreibung der vorgenannten 5 Gruppen liest, scheinen, als ob sich die Merkmale derselben theilweise decken und die Unterscheidungsmöglichkeit zwischen ihnen keine große sei. Jedoch trifft dies für den praktischen Einzelfall nicht zu; bei Betrachtung jedes einzelnen Geschäfts weiß man sofort, unter welche der genannten 5 Gruppen es zu rubrizieren ist. Für den engeren Zweck der vorliegenden Arbeit, die Untersuchung der Lage des Kleinhandels, scheiden vollständig aus die Gruppen I und II, theilweise, soweit es sich nämlich ausschließlich um Großgeschäfte handelt, die Gruppe III.

2. Geschichtliches und Statistisches.

Die Zahl der in Betracht kommenden Geschäfte seit dem Jahre 1860, vertheilt auf die einzelnen im vorigen Abschnitt gekennzeichneten Gruppen, ist ersichtlich aus folgender Zusammenstellung:

Jahr:	Gruppe:				
	I.	II.	III.	IV.	V.
1860	—	2	7	—	2
1861	—	2	7	—	1
1862	—	3	8	1	1
1863	1	3	8	1	1
1864	1	3	7	2	1
1865	1	3	7	4	1
1866	1	3	8	4	1
1867	1	3	8	4	1
1868	1	2	10	3	1
1869	1	3	11	3	1
1870	1	4	11	4	1

Jahr:	Gruppe:				
	I.	II.	III.	VI.	V.
1871	1	4	9	5	1
1872	1	4	9	7	1
1873	1	4	11	8	1
1874	1	4	10	8	1
1875	2	4	12	9	1
1876	1	5	13	8	2
1877	1	6	14	9	1
1878	1	6	15	12	1
1879	1	7	13	14	1
1880	1	6	14	15	1
1881	2	6	12	17	1
1882	2	6	11	17	2
1883	2	6	12	19	1
1884	4	6	12	17	2
1885	4	6	12	17	2
1886	4	6	13	18	2
1887	4	6	14	19	2
1888	4	6	15	21	2
1889	5	6	17	20	3
1890	7	7	16	23	3
1891	6	7	17	24	3
1892	7	6	21	23	4
1893	9	7	23	24	5
1894	13	7	23	28	5
1895	12	9	20	31	7
1896	11	8	22	32	7

Diese Zahlen sind gefunden mit Hilfe des hannoverschen Adreßbuches, dessen Angaben jedoch nicht ohne weiteres benutzt wurden, sondern nur als Anhalt für die Zusammenstellung dienten. Im übrigen wurden die Angaben des Adreßbuches durch einen Kaufmann, welcher über besondere langjährige Kenntnisse der Geschäfts- und Personalverhältnisse im Eisenwaarenhandel verfügt, ergänzt und berichtigt.

Aus der Zusammenstellung ist ersichtlich, daß in sämtlichen Gruppen die Bewegung und Zunahme eine ziemlich gleichmäßige ist. Auch das Jahr 1869, in welchem mit Inkrafttreten der Gewerbeordnung die Gewerbefreiheit zur Geltung kam, brachte kein außergewöhnliches Anwachsen der Geschäftszahl. Verhältnismäßig am stärksten haben sich vermehrt die Geschäfte der Gruppe IV, was leicht erklärlich ist, da diese Art von Betrieben — Geschäfte in Küchengeräthen und Haushaltungsgegenständen der mannigfaltigsten Art — sich überhaupt erst in den letzten Jahrzehnten eingebürgert hat. Früher kaufte man die in diesen Geschäften geführten Waaren vom Handwerker, der sie auf Bestellung anfertigte. Viele dieser Waaren sind auch neue Erfindungen, die früher ganz unbekannt waren. —

Aus der folgenden Zusammenstellung ist ersichtlich, wie viel Einwohner in den einzelnen Jahren auf je ein Geschäft kamen, wie groß also der durchschnittliche Abnehmerkreis in Hannover-Linden für jedes Geschäft war. Außerdem hatte die Mehrzahl der Geschäfte auf eine Kundschaft von den in näherer und weiterer Entfernung liegenden Dörfern und Marktstellen zu rechnen. Hierfür lassen sich jedoch irgendwie sichere Zahlen nicht aufstellen. Jedoch kann wohl behauptet werden, daß mit Einführung der Gewerbefreiheit diese ländliche Kundschaft sich allmählich verringert hat, weil vor Bestehen der Gewerbefreiheit es überhaupt keine Kaufleute auf dem platten Lande gab, während heute Eisenwaarenhandlungen, besonders in Verbindung mit Kolonialwaarenhandlungen daselbst zahlreich vorhanden sind. Der Berechnung sind nur zu Grunde gelegt die Zahlen unter III und IV; diejenigen unter I und II sind, weil darunter nur für unseren Zweck nicht in Betracht kommende Großgeschäfte begriffen sind (vergl. oben § 1), nicht in Ansatz gebracht worden und die Zahlen der Gruppe V deswegen nicht, weil diese nicht reine Kaufleute, sondern Handwerker, die nur nebenbei Kaufleute sind, bezeichnen.

Aus nachstehender Zahlenreihe geht hervor, daß der durchschnittliche Abnehmerkreis für jedes Eisenwaaren-Detailgeschäft in Hannover von 1860 bis 1896 regelmäßig sich vermindert hat und heute nur noch halb so groß ist wie im Jahre 1860. Es wäre aber verkehrt, daraus zu schließen, daß in den Geschäften auch die Höhe des Umsatzes und Reingewinnes entsprechend abgenommen hat. Das ist keineswegs der Fall. Der Verbrauch von Waaren, welche in den von uns geschilderten Geschäften geführt werden, ist heutzutage ein um Vielfaches größerer als vor einigen Jahrzehnten. Man vergegenwärtige sich nur das Bild, welches eine Küche früher darbot und vergleiche es mit dem Anblick der heutigen Küche. Früher einige wenige, solide und oft alterererbte Kupfer-Kessel und Töpfe, daneben einige primitive hölzerne und irdene Geräthe, heute eine Unmenge neu erfundener Gegenstände, Maschinen und Werkzeuge, die einer wohlausgestatteten Küche fast das Aussehen einer Werkstatt oder eines Laboratoriums verleihen. Während früher in den weitaus meisten Familien der Holzlöffel im Gebrauch war, findet sich heute in jedem Haushalt der Metalllöffel, meistens sogar in mehreren Garnituren. So verhält es sich mit allen Haushalts- und Küchengeräthen. Ganz besonders ist auch der Verbrauch von metallenen Möbelbeschlägen, Fenster- und Thürbeschlägen und ähnlichen Dingen gewachsen. Infolge des zunehmenden Luxus und Wohlstandes, des stetig wachsenden Industrialismus, der die in Massen hergestellten Gegenstände aller Art in allen Schichten des Volkes verbreitet, ist der Umsatz ein immer größerer geworden. Hierzu kommt, daß die heute fabrikmäßig hergestellten Gegenstände vielfach nicht mehr so solid und dauerhaft sind, wie die früher vom Handwerker hergestellten, sodaß auch aus diesem Grunde ein vermehrter Umsatz stattfindet und die Thätigkeit des Handels eine größere geworden ist.

Wie mit den Haushalts- und Küchengeräthen verhält es sich mit den Werkzeugen und Instrumenten für Handwerker und für technische Zwecke. Auch hier sind neue Erfindungen aller Art gemacht und die Abnutzung ist eine schnellere geworden. Reparaturen sind nicht mehr so häufig,

weil nicht so lohnend wie früher, und Neuanschaffungen finden daher in kürzeren Zwischenräumen statt. War es früher üblich, womöglich durch

Jahr	Zahl der Einwohner von Hannover und Linden	Auf je ein Eisenwaaren-Detailgeschäft kommen Einwohner
1860	66 320	9474
1861	69 104	9872
1862	71 704	9967
1863	74 473	8275
1864	77 243	8583
1865	79 814	7256
1866	82 171	6848
1867	84 530	7044
1868	88 679	6821
1869	93 383	6670
1870	98 097	6540
1871	102 821	7344
1872	108 117	6757
1873	113 986	5999
1874	119 855	6659
1875	125 734	5987
1876	129 873	7215
1877	133 315	5796
1878	136 877	5069
1879	140 377	5199
1880	143 880	4962
1881	147 833	5098
1882	151 846	5423
1883	155 859	5028
1884	159 871	5513
1885	163 894	5652
1886	168 578	5438
1887	173 843	5268
1888	179 109	4975
1889	184 374	4983
1890	189 640	4932
1891	197 585	4819
1892	216 291	4915
1893	224 997	4787
1894	233 703	4582
1895	241 638	4738
1896	252 413	4678

die Zunftordnungen vorgeschrieben, daß gewisse Handwerker, wie Schlosser, Grobschmiede, Zirkel- und Nagelschmiede, Tischler und Stellmacher, Uhr-

macher u. s. w. ihre Werkzeuge ganz oder theilweise selbst herstellten, so hat auch in dieser Hinsicht heute der Grundsatz der Arbeitstheilung so gut wie vollständig Platz gegriffen, insofern als fast alle Werkzeuge in den Werkzeughandlungen fertig gekauft werden.

Es läßt sich also behaupten, daß die Umsätze in den Eisenwaaren-Detailgeschäften in den letzten Jahrzehnten ganz bedeutend gestiegen sind und ein gegentheiliger Schluß aus der oben mitgetheilten Zahlenreihe auf keinen Fall gezogen werden darf.

3. Personal.

a. Geschäftsinhaber. Die Geschäftsinhaber haben zum Theil gewöhnliche Volksschulbildung, zum etwas größeren Theil eine bessere Schulbildung, indem sie eine Anzahl Klassen eines Gymnasiums oder einer Realschule absolviert haben. Unter den in den letzten zehn Jahren Neuetablierten befindet sich wohl keiner, der nicht den Berechtigungsschein zum Einjährig-Freiwilligen-Dienst hat. Wohlgemerkt reden wir hier nur von den eigentlichen Detaillisten, also von Geschäftsinhabern der Gruppen III und IV (vergl. § 1); die Inhaber von Engrosgeschäften, die also unter Gruppe I und II fallen, haben fast ausnahmslos eine bessere Schulbildung in dem angedeuteten Sinne.

Was dann die weitere Vorbildung anbelangt, so haben sämtliche Geschäftsinhaber eine regelmäßige kaufmännische Lehr- und Gehilfenzeit durchgemacht und zwar meistens in der Branche selbst. Wo sie in einer anderen Branche gelernt haben, betreiben sie doch ihr jetziges Geschäft schon seit einer längeren Reihe von Jahren, so daß sie sich vollständige Branchenkenntniß angeeignet haben. Einige Mitinhaber von Doppelfirmen sind nur, um Kapital in das Geschäft einzubringen, eingetreten und vorher in der Branche nicht thätig gewesen. In solchen Fällen ist aber der andere Theilhaber branchefundig. Nur von 2 Geschäften läßt sich feststellen, daß ihre jetzigen Inhaber sie in reiferem Mannesalter aus Familienrückichten oder wegen sonstiger Zufälligkeiten übernommen haben, ohne vorher in diesem Geschäftszweige thätig gewesen zu sein; dieses sind beides gutgehende und rentierende Geschäfte.

Die Vermögens- und Einkommensverhältnisse sind durchweg gute. Nur bei solchen Geschäften, die erst seit verhältnißmäßig kurzer Zeit bestehen oder wo das Betriebskapital unverhältnißmäßig klein ist, wird ein Einkommen von weniger als 3000 Mk. erzielt. Im allgemeinen beläuft sich das Geschäftseinkommen auf 3000—10000 Mk., in einer Anzahl von Fällen auch noch mehr. Demgemäß ist auch die Lebenshaltung eine geordnete und den Gewohnheiten des besseren Mittelstandes entsprechende, in einer Anzahl von Fällen sogar eine comfortable. Ein Haushalt ohne Diensthoten ist wohl nirgends zu finden. Von 52 Firmen (nicht Einzelkaufleuten!) der Stadt Hannover versteuern im Jahre 1897/98 ein Einkommen von

	0 Mk.	1
	unter 1 500	3
	1 500— 3 000	12
	3 000— 6 000	19

6 000—	9 000	"	4
9 000—	12 000	"	2
12 000—	15 000	"	2
15 000—	18 000	"	4
18 000—	21 000	"	2
48 000—	51 000	"	1
80 000—	100 000	"	1
100 000—	150 000	"	1

Die Wohnungen der Geschäftsinhaber sind den Einkommensverhältnissen entsprechend gut bürgerliche, zum Theil auch comfortable und herrschaftliche. Eine Küche ist überall vorhanden. Von 48 hannoverschen Kaufleuten bewohnen eine Wohnung mit

1	heizbarem und	1	nicht	heizbarem	Zimmer	1	
2	heizbaren	"	2	"	heizbaren	Zimmern	11
2	"	"	3	"	"	"	3
3	"	"	0	"	"	"	1
3	"	"	1	"	"	"	1
3	"	"	2	"	"	"	7
3	"	"	3	"	"	"	2
3	"	"	4	"	"	"	1
3	"	"	5	"	"	"	1
4	"	"	2	"	"	"	6
4	"	"	3	"	"	"	2
4	"	"	4	"	"	"	2
4	"	"	5	"	"	"	1
5	"	"	0	"	"	"	1
5	"	"	1	"	"	"	1
5	"	"	2	"	"	"	3
5	"	"	3	"	"	"	2
7	"	"	0	"	"	"	1
9	"	"	0	"	"	"	1

Die sociale Stellung der in Betracht kommenden Kaufleute ist verschieden je nach den Einkommensverhältnissen und der Schul- und gesellschaftlichen Bildung. Eine geringe Anzahl wird den niederen Schichten des Mittelstandes zuzurechnen sein, die größere Mehrzahl der höheren Schicht des Mittelstandes.

b) Hilfspersonal. Die Handlungsgehülphen scheiden sich in solche, die im Verkaufsladen und auf dem Lager und in solche, die im Kontor zu arbeiten haben. Besondere Kontorgehülphen haben nur die Großgeschäfte, die hier nicht weiter in Betracht kommen und die Detailgeschäfte, die zugleich ein Großgeschäft haben. In den eigentlichen Detailgeschäften wird die Kontorarbeit vom Geschäftsinhaber oder einem Gehülphen nebenbei wahrgenommen.

Die Gehülphen haben sämmtlich eine kaufmännische Lehre genossen, entweder in der Branche selbst, oder, wie auf dem Lande, in Geschäften, die neben Kolonial- oder Manufakturwaaren auch Eisenwaaren mit führen. Die Schulbildung ist zum Theil Volks- oder Bürgerschulbildung, zum

etwas geringeren Theil eine bessere. Unter den ausschließlich im Kontor thätigen Gehülfen überwiegen diejenigen, welche sich im Besitz des Berechtigungscheins zum Einjährig-Freiwilligen-Dienste befinden.

Das durchschnittliche Anfangsgehalt eines Gehülfen, welches er nach Beendigung seiner Lehrzeit bezieht, beträgt 900 Mk. Nach ein bis zwei Jahren wird es gewöhnlich auf etwa 1200 Mk. erhöht. Weitere Steigerungen erfolgen dann je nach Alter und Leistungen. Das Durchschnittsgehalt eines älteren Kommiss beträgt 1500—1800 Mk., über 2000 Mk. werden nur in Ausnahmefällen gezahlt.

Die jungen Leute wohnen mit einer Ausnahme sämmtlich nicht im Hause des Geschäftsherrn, sondern in der Stadt in möblirten Stuben, zuweilen auch mit anderen jungen Kaufleuten zusammen. Die geringsten monatlichen Ausgaben betragen etwa

für Wohnung	15	Mk.
„ Mittagessen	18	„
„ sonstige Beköstigung	21	„
„ Kleidung und Wäsche	12	„
„ Steuern, sozialpolitische Versicherung	3	„
zusammen .		69 Mk.

Bei dem niedrigsten Anfangsgehalt von 75 Mk. würden also für alle sonstigen Ausgaben — Unvorhergesehenes und Vergnügungen — noch 6 Mk. übrig bleiben, woraus zu schließen ist, daß die Mehrzahl der jungen Leute wenigstens in den ersten Jahren noch auf einen Zuschuß von zu Hause angewiesen ist. Bei erhöhten Einnahmen erhöhen sich natürlich auch die einzelnen Posten des Monatsbudgets entsprechend.

Ein Theil der Gehülfen ist verheirathet. Eine Erhöhung des Gehalts hat das im allgemeinen nicht zur Folge, so daß die Lebenshaltung dieser verheiratheten Handlungsgehülfen wohl meistens eine kärgliche und beengte sein wird. Das Verhältniß zum Geschäftsherrn wird durch das Handelsgesetzbuch geregelt; Sondervereinbarungen kommen kaum vor. Mit der Familie des Geschäftsherrn kommen die jungen Leute nur ganz selten in Berührung.

An brauchbaren branchekundigen Gehülfen ist kein Ueberfluß vorhanden, so daß auch über Stellenlosigkeit in den in Betracht kommenden Kreisen nicht geklagt wird. —

In einer Anzahl von Geschäften sind jogen. Arbeiter vorhanden. Diese haben die Waaren aus- und einzupacken, an- und abzufahren, in die Häuser der Käufer zu bringen, kleine Vorrichtungsarbeiten an gekauften Gegenständen zu besorgen, die Geschäftsräume zu reinigen u. j. w. Sie sind gewöhnlich ziemlich lange in einem Geschäft und in dasselbe schon frühzeitig als jugendlicher Arbeiter oder Laufbursche eingetreten. Die Anstellung erfolgt gegen Tagelohn von 2,50 Mk. bis 4 Mk. Die älteren Arbeiter sind verheirathet. In ihrer Lebenshaltung und sozialen Stellung gleichen sie den gewerblichen und industriellen Arbeitern. —

Weibliches Hülfspersonal kommt in diesem Geschäftszweig nicht vor.

c) Die Lehrlinge treten, nachdem sie der Volks- oder Bürgerschule entwachsen sind, in das Geschäft ein. Eine kleine Anzahl hat auch eine

höhere Schule besucht und das Einjährig-Freiwilligen-Zeugniß erworben. Die Lehrzeit dauert drei oder vier Jahre. Es ist nicht mehr üblich, daß die Lehrlinge im Hause des Geschäftsherrn wohnen und zur Familie desselben gerechnet werden. Sie wohnen entweder bei ihren Eltern oder Verwandten, zum Theil werden sie in Pension gethan, wo sie Wohnung und volle Beköstigung erhalten, zum Theil wohnen sie auch wie die Handlungsgehülfen in möblirten Stuben und finden ihre Beköstigung an Privatmittagstischen oder in Restaurationen.

Von den Geschäftsinhabern wird den Lehrlingen als Beihülfe zu ihrem Lebensunterhalt ein Kostgeld gezahlt, welches im ersten Jahre 20—30 Mk. monatlich beträgt und in den folgenden Jahren je um 10 Mk. monatlich erhöht wird.

In die städtische höhere Handelsschule, in welcher im Sommerhalbjahr von 6—8 Uhr und im Winterhalbjahr von 7—9 Uhr vormittags Unterricht erteilt wird (Näheres über die Schule vergl. im Jahresbericht der Handelskammer Hannover für 1896, S. 77 ff.), entsenden von den Eisenfleinhandlungen als Schüler

3	Firmen	3	Lehrlinge,
2	"	2	"
15	"	1	Lehrling,
30	"		keinen.

4. Die Waaren.

Die Waaren, mit welchen gehandelt wird, sind oben in § 1 genannt. Eine erschöpfende Aufzählung läßt sich bei der Mannigfaltigkeit der in Betracht kommenden Artikel nicht geben. Auch über Eigenschaften und Herkunft ist das Erforderliche im § 1 gesagt.

5. Einkauf.

Gekauft wird entweder von Fabriken — das geschieht in der Mehrzahl der Fälle — oder von Großisten der Gruppe III (s. § 1). Die Zahlungsbedingungen lauten auf drei Monate Ziel, in einzelnen Fällen wird nach drei Monaten ein weitere drei Monate laufendes Accept genommen. Bessere Geschäfte zahlen auch innerhalb 30 Tagen mit 2% Skonto. Eine Ueberschreitung des Ziels findet nur ganz ausnahmsweise statt und hat gewöhnlich Abbruch der Geschäftsverbindung zur Folge. Von den Geschäftsinhabern sind nur ganz wenige als kreditunwürdig oder als bedenklich in Bezug auf Kreditgewährung zu bezeichnen. Es sind dies Leute, denen es an geschäftlicher Tüchtigkeit und Begabung mangelt oder die durch andere Sachen etwas zu viel sich von ihrem Geschäfte abziehen lassen.

Die Unsitte des Portoabzuges bei Einsendung von Geldsummen durch die Post ist allgemein üblich.

Die Verpackungen werden zum Selbstkostenpreise in Rechnung gestellt und entweder zurückgenommen oder auch vom Käufer behalten.

Beraustaltungen zu gemeinschaftlichem Einkauf sind nicht vorhanden, würden sich auch wohl nicht durchführen lassen. Nur in Ausnahmefällen

beziehen einmal gelegentlich zwei oder mehrere Bekannte zusammen in einem Eisenbahnwaggon gewisse Massenartikel, wo dies angängig ist.

6. Verkauf.

Eine Beschreibung der Käufer wurde schon im § 1 gegeben. Es sind dies einmal (Gruppe III) Handwerker und Bauunternehmer, zum anderen (Gruppe IV) das Privatpublikum. Während an das letztere in der Hauptsache gegen Baar verkauft wird, ist das Geschäft mit Handwerkern und Bauunternehmern ein schwieriges, insofern als oft ein langes Ziel beansprucht, das beanspruchte nicht selten nicht eingehalten wird und auch Verluste nicht zu den Seltenheiten gehören. Diesen Kunden gegenüber bedarf es also großer Aufmerksamkeit. Jedoch ist es bisher noch nicht bekannt geworden, daß die Verkäufer durch Konkurse oder Zahlungsunfähigkeit von Handwerkern oder Bauunternehmern direkt in ernsthafte Bedrängnisse gerathen sind.

Für die Preisalkulation lassen sich keine festen Regeln aufstellen. Es wird so kalkulirt, daß gut dabei bestanden werden kann. Ueber unsinnige und kaufmännischen Regeln nicht entsprechende Preisunterbietungen wird nicht geklagt. Während die marktgängigen viel gekauften Artikel, in denen ein lebhafter Umsatz stattfindet, sowie die gröbere Waare, welche durch längeres Liegen nicht verliert, mit geringem Nutzen verkauft wird, tritt bei den feineren Gegenständen, die mehr als Luxusartikel dienen und nur seltener vom besseren Publikum verlangt werden, wohl auch der Mode oder dem Unscheinbarwerden unterworfen sind, ein bedeutend höherer Preiszuschlag ein. Die Preisbemessung richtet sich nach der Konjunktur, der Konkurrenz und den Verhältnissen des jeweiligen Geschäfts und ist in letzter Linie individuellen Erwägungen und Momenten unterworfen. Für eine ziemliche Gleichmäßigkeit in den Verkaufspreisen ist aber durch das Bestehen der Konkurrenz immer Sorge getragen. Der Nutzen an den einzelnen Artikeln ist allerdings im Laufe der Jahre ein geringerer geworden. Während es früher als Regel galt, den Verkaufspreis gegenüber dem Einkaufspreis um 20—25 % höher einzustellen, muß man sich heute bei vielen Gegenständen mit 5—10 % begnügen. Hierzu kommt, daß die geschäftlichen Unkosten sich wesentlich erhöht haben. Die Arbeitskraft der Hülfspersonen muß theuer bezahlt werden, weil die Gehälter gestiegen sind und die jungen Leute nicht mehr im Hause des Geschäftsherrn wohnen; die bei einzelnen Geschäften zu recht bedeutenden Summen sich erhebenden Ausgaben für Preislisten und Zeitungsannoncen kannte man früher gar nicht.

7. Konkurrenz.

Die Konkurrenzverhältnisse lassen sich als im Allgemeinen gesunde bezeichnen. Wenn auch, wie oben im § 2 gezeigt, der durchschnittliche Abnehmerkreis für jedes Geschäft im Jahre 1896 nur noch halb so groß ist als im Jahre 1860 und sich seit dem zuletzt genannten Jahre bis heute

allmählich verkleinert hat, so ist darum doch nicht eine Verschärfung des Konkurrenzkampfes und eine Erschwerung der Lebensführung der betreffenden Kaufleute eingetreten. Die Gründe hierfür sind vorstehend angegeben.

Auch wird behauptet, daß in Hannover verhältnismäßig immer noch wenig Geschäfte in der Branche vorhanden seien, wenn man die Verhältnisse in anderen Städten, in welchen das wirtschaftliche Leben sich ähnlich wie in Hannover entwickle, zum Vergleich heranziehe.

Auch die örtliche Vertheilung der einzelnen mit einander im Wettbewerb stehenden Geschäfte innerhalb der Stadt ist eine gesunde, so daß Reibungen vermieden werden und die einzelnen Geschäfte sich mehr oder weniger im Besitz ihres bestimmten Kundenkreises sicher fühlen können. Die mit Handwerkern und Bauunternehmern arbeitenden Geschäfte befinden sich zum größten Theil in der inneren Stadt als dem Mittelpunkt geschäftlichen und gewerblichen Verkehrs, während die auf das Privatpublikum angewiesenen Geschäfte ziemlich gleichmäßig in der ganzen Stadt vertheilt sind. Bei Verlegung oder Neubegründung eines Geschäftes wird dafür Sorge getragen, daß ein Einbruch in das Gebiet der Konkurrenz nach Möglichkeit vermieden wird.

Durch Konkurrenz von Fabrikanten, Hausirern und Detailreisenden haben die Geschäfte nicht zu leiden. Die Konsumvereine führen die in Betracht kommenden Waaren nicht. Auch durch die Veranstaltung unreeller Ausverkäufe und Auktionen wird die Branche nicht geschädigt. Konkurse kommen selten und nur bei unbedeutenden Firmen vor (vergl. unten S. 67 und 68), so daß über das Unwesen der Konkursauserkäufe nicht zu klagen ist. Wo Großisten Detailgeschäfte machen, lassen sie sich die im Detailverkehr üblichen Preise zahlen. Von Waarenhäusern üben einen nennenswerthen Einfluß zwei Bazare aus, die Haushaltungsgegenstände führen und bei einer Anzahl von Artikeln einen Preisdruck bewirken. Besonders fallen hierunter Küchengeräthe, Haushaltswaagen und emailirtes Geschirr. Von letzterem soll solches mit kleinen Fehlern oft unter Verschweigung dieses Umstandes verkauft werden, was als unlauterer Wettbewerb zu bezeichnen wäre.

Eine eigenartige Form der Konkurrenz ist in den sogenannten westfälischen Kommissionären zu erwähnen. Es sind dies Agenten, die bei Handwerkern und Bauunternehmern Bestellungen auf von ihnen benötigte Waaren aufnehmen und diese in kleinen Betrieben in Westfalen bestellen lassen. Diese westfälischen Betriebe — Blank schmiedereien, Bechläge-, Ketten-, Nägelfabriken, Drahtziehereien u. s. w., im Bergischen, Märkischen, dem Lennegebiet und ähnlichen industriell entwickelten westfälischen Bezirken gelegen — sind meist kleinsten Umfanges. Es arbeitet darin ein Meister mit seinen Familienangehörigen oder wenigen gewerblichen Gehülfen. Charakteristisch ist für die meisten Betriebe die Benutzung von Wasserkraft, seltener eines Dampf- oder Gasmotors. Sie übernehmen von den genannten Kommissionären die Herstellung der Waaren je nach ihrer Leistungsfähigkeit und stehen ausschließlich zu ihnen in einem kontraktlichen Verhältniß.

8. Kapital.

Von 52 Firmen der Stadt Hannover arbeiten mit einem Anlage- und Betriebskapital von

unter 5 000 Mk.	4
5 000— 10 000 "	1
10 000— 20 000 "	14
20 000— 30 000 "	8
30 000— 50 000 "	9
50 000— 100 000 "	5
100 000— 150 000 "	5
150 000—1 000 000 "	6

Es läßt sich die allgemeine Regel aufstellen, daß in einem richtig geleiteten Geschäft, welches einen angemessenen Ertrag abwerfen soll, das Anlage- und Betriebskapital mindestens halb so groß ist wie der jährliche Umsatz, oder umgekehrt, daß im Mittel das Anlage- und Betriebskapital im Jahre zweimal umgeschlagen werden muß (genauer: bei Artikeln für Handwerker und Bauunternehmer zweimal, bei Haushaltsgegenständen dreimal).

Vergleicht man die obige Zahlenreihe mit den im § 3 angegebenen Einkommensverhältnissen, so findet man, daß vorhanden sind:

1.	2.	3.	4.
Firmen	mit einem Kapital:	Firmen	mit einem Einkommen:
4	unter 5000 Mk.	4	unter 1500 Mk.
32	von 5 000— 50 000 Mk.	31	von 1 500— 6 000 Mk.
5	" 50 000—100 000 "	6	" 6 000—12 000 "
5	" 100 000—150 000 "	6	" 12 000—18 000 "
46		47	

Natürlich sind die in dieser Tabelle unter 1 und 3 begriffenen Firmen nicht überall identisch. Eine Zusammenstellung des Anlage- und Betriebskapitals und des versteuerten Einkommens bei jeder einzelnen Firma ließ sich nicht ermöglichen, weil dieses gesammte Zahlenmaterial vom Vorsitzenden der Einkommensteuer-Berantagungs-Kommission her stammt und dieser, wollte er nicht die ihm gesetzlich obliegende Pflicht zur Geheimhaltung der Ergebnisse der Steuereinschätzung verletzen, nur gruppenweise und unter Verschweigung der in jede Gruppe fallenden Firmen einige Angaben machen konnte. Würde man aber einmal annehmen, daß die unter die Spalten 1 und 3 fallenden Firmen identisch sind, so würde man folgendes Bild erhalten: Es entspräche

einem Kapital	ein Einkommen
unter 5 000 Mk.	unter 1 500 Mk.
von 5 000— 50 000 "	von 1 500— 6 000 "
" 50 000—100 000 "	" 6 000—12 000 "
" 100 000—150 000 "	" 12 000—18 000 "

oder im arithmetischen Mittel
 unter 5 000 Mk.
 von 27 500 "
 " 75 000 "
 " 125 000 "

unter 1 500 Mk.
 von 3 750 "
 " 9 000 "
 " 15 000 "

Es würde daher betragen
 bei einem Kapital
 unter 5 000 Mk.
 von 27 500 "
 " 75 000 "
 " 125 000 "

das Einkommen
 weniger als 1500 Mk.
 13,6 %
 12 %
 12 %

Rechnerisch würde sich also das Ergebnis herausstellen, daß das in einem Eisenwaaren-Detailgeschäft stekende Anlage- und Betriebskapital sich mit etwa 12 % verzinst, oder, wenn man annimmt, daß das Kapital zinsbar angelegt auch ohne Arbeit des Besitzers 4 % abwerfen würde, mit etwa 8 %. Nimmt man an, daß, um eine Familie den Verhältnissen und Ansprüchen des unteren Mittelstandes entsprechend zu ernähren und zu versorgen, ein jährliches Einkommen von 3000 Mk. erforderlich ist, so würde, um dieses Einkommen aus dem Betrieb eines Eisenwaarengeschäfts zu erzielen, bei Annahme der berechneten 12prozentigen Verzinsung ein Anlage- und Betriebskapital von 25 000 Mk. erforderlich sein. Ein solches ist nach Ausweis der Steuerlisten bei mindestens 19 Firmen nicht vorhanden; von 16 Firmen wird ein Einkommen unter 3000 Mk. versteuert.

Ueber das Kreditwesen ist das Erforderliche oben in § 6 gesagt.

9. Die Lebensdauer der Firmen.

In dem Zeitraum von 1886—1896 haben zwanzig Firmen der Eisenwaarenbranche zu bestehen aufgehört oder ihre Inhaber geändert. Diese zwanzig verteilen sich auf die einzelnen Jahre wie folgt:

1886	3
1887	1
1888	—
1889	1
1890	1
1891	5
1892	3
1893	1
1894	1
1895	2
1896	3

Was die Gründe der Auflösung oder Veränderung anbelangt, so ist darüber Folgendes zu bemerken:

1886: Das erste Geschäft gehört zur Gruppe I. Das zweite, der Gruppe III angehörig, war durch persönliche Nachlässigkeit des Inhabers sehr zurückgegangen. Der Inhaber starb im Jahre 1886, das Geschäft

selbst wurde von einem anderen Kaufmanne übernommen, aber nur bis zum folgenden Jahre fortgesetzt, in welchem es endgültig zu bestehen aufhörte.

Das dritte Geschäft verkaufte der Inhaber, weil ihm die Fähigkeiten zu einem gedeihlichen Betrieb mangelten. Er hat Hannover verlassen, eine Stellung bei Verwandten angenommen und lebt in guten Verhältnissen. Der neue Inhaber des Geschäfts, welches er unter seinem Namen mit einem das Nachfolgerverhältniß ausdrückenden Zusatz fortführte, sah sich wegen persönlicher Unfähigkeit und Leichtsinnes gezwungen, es im Jahre 1891 an zwei Kaufleute zu verkaufen, unter deren Namen es noch heute betrieben wird und sich leidlich rentirt. Der Verkäufer lebt in Hannover als Agent und Buchhalter.

1887: Das auf diese Firma bezügliche ist bei den im Vorjahre an zweiter Stelle genannten Geschäfte gesagt.

1888: —

1889: Das Geschäft ist der Gruppe IV zuzurechnen. Der Besitzer wurde zu einer mehrmonatigen Gefängnißstrafe verurtheilt. Während er die Strafe verbüßte, ging das Geschäft zurück und zumal da auch naturgemäß der Ruf des Besitzers gelitten hatte, konnte er es nicht mehr halten und verkaufte es. Unter dem Namen des Käufers wird das kleine, aber lebensfähige Geschäft noch heute betrieben.

1890: Das ganze unbedeutende Geschäft, wahrscheinlich eine Alteisen- und Bruchmetallhandlung, war handelsgerichtlich nicht eingetragen. Ein bestimmter Grund für die Auflösung läßt sich nicht mehr feststellen.

1891: Wegen des ersten Geschäftes vergleiche man, was im Jahre 1886 über die dritte Firma berichtet worden ist.

Das zweite Geschäft ist reines Fabrikgeschäft geworden und hat den Handel aufgegeben. (Bearbeitung von Eisengußwaaren, Dampfschleiferei, Vernicklungs- und Verkupferungsanstalt.)

Bei den drei übrigen, sämmtlich unbedeutenden und handelsgerichtlich nicht eingetragenen Geschäften, läßt sich der Grund der Auflösung nicht mehr feststellen. Eins scheint ein mit Handel verbundener Handwerksbetrieb, die beiden anderen scheinen Althandlungen gewesen zu sein.

1892: Das erste Geschäft wurde von einem früheren Inhaber wieder übernommen und änderte dadurch seine Firma. Es gehörte zu Gruppe IV, hat sich aber seitdem allmählich in ein Kurz-, Spielwaaren- und Kinderwagengeschäft umgewandelt.

Beim zweiten Geschäft war der eine Mitinhaber kein Kaufmann, sondern ein früherer Polytechniker. Er verbrauchte mehr als das Geschäft einbringen konnte, so daß sich der andere Theilhaber veranlaßt sah, auszutreten. Für ihn trat ein anderer ein. Das Geschäft, übrigens kein Detailgeschäft, sondern zur Gruppe II gehörig, ließ sich aber nicht halten und wurde aufgelöst.

Beim dritten Geschäft (Gruppe III) hatte der Inhaber zu wenig Kapital, weshalb er einen Theilhaber nahm. Hierdurch trat eine Aenderung der Firma ein. Vor ungefähr zwei Jahren haben sich die Beiden wieder getrennt und dadurch ist die im Jahre 1892 erloschene Firma wieder auf-

gelebt. Der Ausgetretene hat mit einem Dritten ein ähnliches Geschäft in Hannover begründet.

1893: Die Firma war eine Großhandlung in Erz, Roheisen, Walzeisen, verzinkten Blechen und Schrauben. Der Grund der Auflösung ist nicht bekannt.

1894: Ebenfalls Großhandlung, der Gruppe II angehörig. Der Inhaber setzte sich als Rentner zur Ruhe und übergab das Geschäft seinem Reisenden. Dieser associirte sich mit einem Kaufmann aus Hildesheim, in dessen Familie seit vielen Jahren der Eisenhandel betrieben war. Unter dem Namen der beiden Inhaber wird das gut gehende Geschäft betrieben.

1895: Beim ersten Geschäft, unter die Gruppe III fallend, konnten die beiden Theilhaber wegen Mangels an Kapital und wegen Leichtsinns des Einen ihr Auskommen nicht finden. Der eine Theilhaber trat deshalb aus, der andere führte das Geschäft bis zum nächsten Jahre fort, wo er aus den angegebenen Gründen in Konkurs gerieth. Er hat eine Stellung in einem Geschäft als Buchhalter angenommen.

Das zweite Geschäft wurde verkauft. Der neue Besitzer hatte wohl nicht genügend Mittel, so daß schon im Jahre 1896 es der Verkäufer zurücknehmen mußte.

1896: Wegen der beiden ersten Geschäfte vergl. das über das Vorjahr Berichtete. Bei der dritten Firma gaben die beiden Inhaber das Geschäft auf und beschäftigten sich seitdem mit ihnen mehr zusagenden Grundstückspekulationen. —

Was die im Jahre 1897 bestehenden Eisenwaaren-Detailgeschäfte anbelangt, so wurden begründet

im Jahre	Firmen	z. Z. gezahlte Gewerbesteuer
1796	1	1296 Mk.
1830	1	192 "
1843	1	56 "
1859	1	80 "
1862	1	40 "
1866	1	72 "
1870	2	{28 "
		{56 "
Anfang der 70er Jahre	1	300 "
1873	1	64 "
1875	1	108 "
1876	1	80 "
1878	1	96 "
1880	2	{24 "
		{80 "
1883	1	96 "
1884	1	24 "
1885	1	56 "
1886	1	28 "

im Jahre	Firmen	z. Z. gezahlte Gewerbesteuer
1887	4	36 Mf.
		24 "
		24 "
		? "
1888	3	48 "
		20 "
		20 "
1889	2	96 "
		24 "
1890	3	48 "
		28 "
		8 "
1891	3	36 "
		16 "
		? "
1892	3	80 "
		56 "
		28 "
1893	3	36 "
		16 "
		? "
1894	3	40 "
		32 "
		24 "
1895	3	28 "
		24 "
		24 "
1896/97	4	20 "
		16 "
		? "
?	1	12 "

Aus dieser Uebersicht ergibt sich, daß die Mehrzahl der bestehenden Eisenwaaren-Detailgeschäfte erst in den letzten zehn Jahren begründet worden ist. Länger als dreißig Jahre, also mehr als ein Menschenalter, bestehen von den fünfzig Geschäften überhaupt nur sechs. In den letzten zehn Jahren sind in merkwürdiger Gleichmäßigkeit jährlich drei Geschäfte neu begründet worden.

Die älteren Firmen bezahlen durchschnittlich weit höhere Gewerbesteuer als die jüngeren, sind also bedeutender. Unter den seit 1886 neu entstandenen 33 Geschäften bezahlen nur 6 mehr als 36 Mf. Gewerbesteuer, den höchsten Satz der IV. Gewerbesteuerklasse. Diejenigen Geschäfte, bei denen die Gewerbesteuer mit einem ? angegeben ist, sind nicht eingetragene

Firmen, welche also nur geringen Umfang haben und eine ganz niedrige Gewerbesteuer zahlen.

10. Zusammenfassung der Ergebnisse.

Aus der vorstehenden Schilderung ist ersichtlich, daß die Lage des Kleinhandels in Eisenwaaren und dazu gehörigen Artikeln in Hannover als eine günstige zu bezeichnen ist und die in der Deffentlichkeit vielfach laut gewordenen Klagen über eine allgemeine Nothlage des Kleinhandels für die vorstehend untersuchte Branche in Hannover nicht zutreffen. Von einer Uebersehung an Geschäften kann nicht gesprochen werden, weil mit Vermehrung der Zahl der Geschäfte auch der Verbrauch der von ihnen geführten Waaren bedeutend zugenommen hat; die Vorbildung der Geschäftsinhaber und des Personals ist eine angemessene und Nichtkaufleute kommen in diesem Geschäftszweige nicht vor; das Anlage- und Betriebskapital ist im allgemeinen ein hinreichendes, theilweise sogar ein reichliches; die Verzinsung ist, wenn auch keine glänzende, so doch eine angemessene; daher sind auch die Einkommenverhältnisse gute und gewähren eine zufriedenstellende bürgerliche Lebenshaltung. Auch die Kredit- und Konkurrenzverhältnisse sind gesunde. Die bekannten Mißstände und Auswüchse, über die der Kleinhandel im allgemeinen klagt, kommen hier nur ganz vereinzelt vor und üben keinen nennenswerthen schädlichen Einfluß aus. Firmen, die auf gesunder Grundlage beruhen, wozu angemessene Vorbildung und Regsamkeit des Inhabers und ein Kapital von 20000 – 30000 Mk. zu rechnen sind, tragen den Keim eines gesunden Lebens und erfreulicher Entwicklung in sich. Es ist daher in diesen Kreisen auch Regel, daß mindestens ein Sohn wieder das Kaufmannsgewerbe erlernt, weil der Vater weiß, daß dieses seinen Mann ernährt. Erst wo mehrere Söhne vorhanden sind, hält man es wohl für nöthig, einen jüngeren die Univerfität beziehen zu lassen.