

Märkte und Messen. *)

Von

Professor Dr. A. Emminghaus.

Jeder Deutsche, der seine Kindheit in kleinen Orten verlebt hat, wird in dem Gedenkbuch seiner Jugenderinnerungen solche verzeichnet finden, die mit dem Markt- und Messleben zusammenhängen. Bei dem Einen wird die rasch entstehende und rasch verschwindende Budenstadt auf dem Marktplatz, die, bevor sie bezogen, die zwar viel bestrittene, aber stets behauptete Domaine der Schuljuggendspiele war, bei dem Anderen wird der ausnahmsweise stark belebte Verkehr auf der sonst so öden Landstrasse, werden die hochaufgepackten, vielversprechenden Marktwagen, bei dem Dritten endlich das Marktgetreibe selbst — hier die Flanellmänner in blauen Blousen, dort die reklamekundigen Bandjuden; hier die »Stück-für-Stück-1-Groschen-Buden« mit ihren bunten Herrlichkeiten, dort die »nochniedagewesenen« Schaustellungen von »Künstlern«, Thierbändigern u. s. w. — den Hauptmittelpunkt der Erinnerungen bilden. Der Eine wird jenes feierlichen Momentes gedenken, wo, eingeleitet durch einen glänzenden Festmarsch der Stadtmusikanten, der vom weisen Magistrat gestiftete Wochenmarkt zum ersten Male sich abspielte — die Bänke, auf denen die Anbieterinnen Platz nehmen sollten, waren noch spärlich besetzt; den noch schüchternen Reigen der Käuferinnen musste die Frau Bürgermeisterin in eigener Person eröffnen; die ersten Monate klagte Alles über die heisserssehnte Neuerung: die Verkäuferinnen über den Verlust des

*) Der vorliegende Band enthält zwar bereits einen Aufsatz, dessen Gegenstand zum Theil mit dem des obigen zusammenfällt, jedoch glauben wir, dass beide durch ihre Vergleichung an Interesse noch gewinnen werden.

Die Red.

Morgentranke, dessen sie sonst bei jeder ihrer Kunden im Hause sicher gewesen; die Käuferinnen über die wechselnden, im Ganzen aber »enorm steigenden« Preise. Ein Anderer wird mit seinen Erinnerungen gern verweilen bei den periodisch wiederkehrenden, spektakelreichen Viehmärkten. Einem Dritten endlich werden noch genau die Physiognomien der gebenedeieten unter den »Kaufleuten« seines Ortes vor der Seele stehen, denen es vergönnt war, alljährlich die Leipziger Messe zu besuchen, und die ihre, wegen mangelhafter Auswahl unzufriedenen Kunden mit der Aussicht auf Assortierung »unseres« Lagers, wenn die Messeinkäufe erst angelangt, vertrösten durften.

Tausend köstliche Genrebilder steigen in unserer Seele auf, sobald dieses Kapitel berührt wird. Wir möchten sie nicht missen. Aber wir können nichts dawider haben, wenn, ja wir müssen wünschen, dass die Jugenderinnerungen unserer Kinder dermaleinst um viele dieser Bilder ärmer sein mögen. Wir müssen wünschen, dass das Gebiet immer enger eingegrenzt werde, auf welchem der Handel der Unterstützung der Märkte und Messen nicht entbehren kann; unter allen Gattungen von Märkten finden wir nur eine, von der wir behaupten können, dass sie ihre wirtschaftliche Legitimation überall und alle Zeit behaupten wird; die anderen Gattungen erscheinen uns schon jetzt da, wo und so wie sie auftreten, oft genug als wirtschaftliche Anachronismen. Es wird gut sein, die ökonomische Berechtigung jener einen Gattung, sowie die Bedingungen und Formen, unter denen die anderen noch existenzberechtigt sind, sich einmal klar zu vergegenwärtigen.

Wenn uns die dieserhalb anzustellenden Untersuchungen hier und da auf sogenannte Trivialitäten führen, so trösten wir uns mit einer an anderer Stelle in dieser Zeitschrift neulich gemachten sehr treffenden Bemerkung über den Beruf unserer Wissenschaft, sich mit den gewöhnlichsten Erscheinungen des täglichen Lebens zu beschäftigen. Freilich, wenn man einen staubigen Rock ausklopft, so entsteht nur Staub; fällt dieser Staub aber in eine Gasflamme, so verbrennt er mit gelbem Lichte; die Strahlen dieses Lichtes geben, durch ein Prisma geleitet, das Natriumbild; das Natriumbild zeigt uns aber auch das Sonnenspektrum. Der Verbrennungsprozess des Staubes, der uns so »gemein« scheint, ist eine unserer wichtigsten Lebensbedingungen.

Reden wir zunächst von den *Wochenmärkten*. Ihr spezifisches Angebot besteht in den zu Lebensmitteln dienenden Erzeugnissen des landwirtschaftlichen Kleingewerbes. Es benutzen andere Gewer-

treibende den Umstand, dass dieser Handel Mengen von Begehren gleichzeitig auf engem Raum zu Einkäufen für den Hausbedarf zusammenführt, dass Viele gerade diese Stunden für solche Einkäufe sich frei halten, und in diese Zeit ihre Ausgänge und ihre Einkaufsarbeit für diesen Tag oder für diese Woche konzentrieren; es fällt ferner hier und da mit dem Wochenmarkt der Holz-, Korn-, Stroh- und Heu-Verkauf zusammen — ebenfalls nicht zufällig, sondern, weil diese Stunden nun einmal dem Verkehre zwischen Land und Stadt gewidmet sind, und weil auch die Marktpolizei ihre Arbeit konzentrieren will; aber die für den eigentlichen Wochenmarkt charakteristische Waarengattung bleiben doch immer sogenannte Viktualien für den Hausbedarf in mehr oder minder auf den unmittelbaren Verbrauch zugerichteter Form — Rohstoffe — können wir sagen — für die ungewerbmässige Form der Gütererzeugung in der Hauswirtschaft.

Die periodische Konzentrierung von Angebot und Nachfrage in diesem hochwichtigen Handelsartikel hat gewiss ihre Bedeutung. Ein *grosser Landwirth und seine Kunden* bedürfen dieser Konzentrierung kaum. Jener muss genau wissen, wie ihm der Zentner Roggen oder Weizen oder Erbsen, ein Stück Jung- oder Mastvieh, der Zentner Kamm- oder Krömpelwolle zu Buche steht; er muss bis auf Heller und Pfennig berechnen können, wie weit er der Konjunktur nachgeben darf, um nicht mit Verlust zu verkaufen; er kann und muss sich darüber klar sein, ob es im Augenblick richtiger ist, noch zurückzuhalten, oder mit Verlust zu verkaufen — die Buchführung und die Kalkulation lassen ihn wenigstens darüber keinen Augenblick zweifelhaft, was er gewinnt oder verliert, wenn er *jetzt* verkauft. Andererseits — der Korn- und Viehhändler, der Wollhändler u. s. w. — sie finden in der Meinung der Börsen, in den Preiskouranten, den Fracht- und Zolltarifen u. s. w. jederzeit die Materialien, auf Grund deren sie ihr Gebot fixiren können. Weit weniger sicher lässt sich für den Verkehr zwischen dem *Kleinbauer und dem Konsumenten seiner Erzeugnisse in der Stadt* der Preis, bis zu welchem jener in der Forderung und dieser im Gebote gehen darf, im Voraus kalkuliren. Wer zugleich Unternehmer, Betriebschef, Aufseher und Hilfsarbeiter in seinem Unternehmen ist, kann zur Ermittlung des Preises der Arbeit, den er im Preise seiner Erzeugnisse mit vergütet erhalten muss, nicht zur Richtschnur nehmen die Akkordlohnbeträge, die er fremden Hilfsarbeitern, falls er solche beschäftigte, gewähren, oder die er selbst verdienen würde, wenn er seine Arbeit vermietete; denn er würde doch nicht Unternehmerarbeit

ermiethen oder vermieten. Seine Kuh holt sich ihr Milchfutter vielleicht einen grossen Theil des Jahres über auf Feldrainen und Waldsäumen, wo sie mit der durch irgend welche unbestimmbare Gegenleistung erkaufen Erlaubniss des Grundeigentümers gehütet wird; seine Hühner bezahlen mit ihren Eiern nicht gekauftes Futter, sondern nur Abfälle, deren Preis zu ermitteln fast ein Ding der Unmöglichkeit wäre. Kurz — so wünschenswerth es ist, und so sicher wir dahin kommen werden, dass auch der kleinste Kleinbauer den Rechenstift handhaben lernt — augenblicklich kennt weitaus der grösste Theil selbst der grösseren Bauern den Werth dieses Instrumentes nicht, und eine Kosten-, oder Preis-Kalkulation für ein Schock Eier, eine Maass Milch, ein Pfund Butter, ein Dutzend Kohlköpfe, ein Paar Tauben u. s. w. wird, wenn diese Erzeugnisse einer Wirthschaft entstammen, in der der Unternehmer sein eigener Herr und Knecht ist, immer zu den grössten Schwierigkeiten und Seltenheiten gehören. Andererseits aber, wie in dem landwirthschaftlichen Kleingewerbe die Preiskalkulation, so hat in der Hauswirthschaft, welche den Marktkunden des Kleinbauern abgibt, die rechnerische Ermittlung der Grenze, bis zu welcher im Preisgebot gegangen werden kann, ihre grossen Schwierigkeiten. Das Aeusserste, was man im Betreff der Kalkulation in einer intelligent geleiteten Hauswirthschaft verlangen kann, ist die Aufstellung eines Budgets mit der erforderlichen Abtheilung der Ausgabebetitel, ferner die, zum Theil von dem Umfange und den Eingangsterminen der Einnahmen abhängige, Beantwortung der Frage, ob und was zweckmässiger im Vorrath, oder im Einzelnen einzukaufen; endlich die Ermittlung der besten und billigsten Einkaufsstelle.

Unter so bewandten Umständen erscheint auf dem ersten Blick allerdings jene zeitliche und räumliche Konzentrirung von Angebot und Nachfrage, wie sie sich im Wochenmarkt darstellt, als eine wirthschaftliche Nothwendigkeit. Allerdings bildet sich auf der bewegten Morgenbörse rings um den grossen Marktbrunnen alsbald eine sehr sichere Meinung aus, stellt es sich hier sehr schnell und in einer, gewandten Anbietern und Nachfragern, sehr fasslichen Weise heraus, ob und in welchen Artikeln das Geschäft schleppend und flau, oder flott und koulant zu werden verspricht. So eine geriebene Eier- oder Butterverkäuferin ebenso wie eine einigermaassen marktkundige Bedarfs-Einkäuferin wissen alsbald, wenn sie den Markt betreten, was die Glocke geschlagen hat. Es giebt gewisse Symptome des Preis-Rück- oder Aufganges, welche durch die Konzentrirung des Geschäftes augenfällig

werden, wie Niveauunterschiede auf der Nivellements-Karte. Grosses Gedränge, oder geringer Andrang da oder dort; rasche Räumung oder langsamer Abzug der Vorräthe, rasches Bewilligen der Forderungen, oder langes Feilschen darum — dies sind Zeichen, die nie trügen; der Stand des Thermometers oder Barometers, die Nähe hoher Feste, die Nähe der Ernte- oder Bestellzeit — dies sind Punkte, die beim Ein- wie Verkauf nicht übersehen werden und dem Gesicht des Wochenmarktes jeweilen ein ganz charakteristisches Gepräge verleihen.

Theurer, als unter dem Einfluss aller dieser Momente, wie er sich auf das zeitlich und räumlich konzentrirte Wochenmarktgeschäft geltend macht, könnten Verkäufer von spezifischen Wochenmarktsartikeln doch nicht verkaufen, billiger könnten Einkäufer dieselben doch nicht kaufen, wenn auch die sorgsamste Kalkulation jene belehrt hätte, dass der erzielte Marktpreis die Kosten nicht decke; und diese, dass der gezahlte Marktpreis den Budgetsatz übersteige.

Wir kommen auf dieses Raisonement zurück, müssen aber vorher noch eines weiteren angeblichen Vorzugs gedenken, den man den Wochenmärkten — freilich nur im Vergleich mit dem Hausverkauf Seitens der Erzeuger an die Konsumenten — nachrühmt.

Das Wochenmarktgeschäft — sagt man — hilft Zeit ersparen. Leichtverderbliche Viktualien, solche, welche man in der Regel für den Hausbedarf nicht auf Vorrath kauft, bilden den Hauptbestand des Marktangebotes. Um so kleiner Quantitäten, wie man hiervon von einem Markttage zum andern bedarf, stets sicher zu sein, müsste man mit dem Erzeuger einen Kontrakt schliessen; bleibt er am festgesetzten Termin in Folge unverschuldeter Abhaltung aus, so muss man vielleicht stundenlang suchen, ehe man so ein Pfund frischer Butter oder ein Dutzend Eier findet. Und andererseits der Verkäufer verkauft auf dem Markte in derselben Frist zehn Pfund Butter und zehn Dutzend Eier, in der er beim Hausirhandel ein Pfund, oder ein Dutzend absetzt. Bleibt ihm ein Rest — auf dem Markt findet sich stets ein Liebhaber auch für diesen; ohne Markt kostete der Verkauf des Restes vielleicht mehr Zeit, als der Verkauf des Hauptstockes der Vorräthe gekostet hat.

Aber gerade um des »time is money« willen scheint uns das Wochenmarktgeschäft die irrationellste Art des Klein-Viktualienhandels. Offenbar vereinigt dieses Geschäft auf Seiten der Käufer wie Verkäufer Funktionen in einer Person, die besser und mit grösserer Zeitersparniss von verschiedenen Personen verrichtet werden. Nicht zufällig, sondern in konsequenter Anerkennung des Werthes der Arbeitstheilung schiebt

sich überall bei fortschreitender Kultur zudringlicher und unabweisbarer der Handelsmann zwischen den Erzeuger und Verbraucher. Seine Dienste müssen bezahlt werden; *aber sie vertheuern die Waare nicht*; sie schaffen ihr grösseren und sicheren Absatz bei billigeren Preisen; die Mehrerzeugung bestreitet die Kosten der Vermittelung und lässt doch noch einen Gewinnüberschuss. Das Räthsel löst sich einfach, wenn man es an einem konkreten Falle sein Wunder wirken sieht. Bei sehr schwacher und bei starker Nachfrage nach fertigen Kleidern ist es gewiss geboten, dass die Verfertiger derselben am gleichen Orte die Ladenmiethe und die Verkaufsarbeit, namentlich die Zeitversäumnis, sparen, sich lediglich der Kleiderverfertigung widmen und den Kleiderhandel in andere Hand legen. Ein grosser Kleiderladen kostet weniger Miethe, als zwanzig kleine, wird wegen der grösseren und stets kompletten Auswahl stärker besucht, als diese, und in einem solchen kann ein einziger Verkäufer füglich die Handelsarbeit von funfzig bis sechzig Meistern übernehmen, welche, unter steter Unterbrechung durch die Ladenschelle, einen grossen Theil ihrer viel besser verwerthbaren Kraft in ihren kleinen Läden den Besuchern widmen müssten. Der Magazinverkäufer verlangt vielleicht 10 Prozent Provision; aber die Ladenmiethe- und Zeit-Ersparnis, die grössere Verkaufsgewissheit, der grössere und raschere Umsatz, die grössere Gewandtheit und Geschäftskunde des Verkäufers — alles das sind Vortheile, welche jene Provision so reichlich decken, dass der Magazinverkäufer selbst billiger verkaufen kann, als der einzelne Meister, und letzterem doch noch grösserer Gewinn verbleibt, als beim Einzelverkauf.

Eine Stadt von — sagen wir auch nur 10,000 Einwohnern — braucht bei zweimaligem Markt in der Woche doch gewiss die Transport- und Verkaufsdienste von 500 Personen, sobald diese Dienste von den Viktualienherzeugern selbst geleistet werden. Selbst bei durchschnittlich nur einstündiger Entfernung der Wohnorte der Produzenten vom Markorte würde jeder Verkäufer dem Wochenmarkte doch mindestens fünf Stunden zweimal wöchentlich widmen müssen. Jene Stadt muss also in den Preisen der Viktualien, welche sie auf dem Markte kauft, jährlich die Arbeitslöhne für die Kleinigkeit von 21666 Arbeitstagen à 12 Stunden mit bezahlen — sei es nun in welcher Form immer. Bei der in der Regel viel grösseren durchschnittlichen Entfernung der Dorfschaften vom Markorte und, da die Verkäufer meist auch mit dreistündigem Aufenthalt auf dem Markte, und sonst in der Stadt, gewiss nicht auskommen, wird man aber den Zeitverlust in der Regel gut auf das

Doppelte des obigen Satzes veranschlagen können, und es entfällt so auf die Konsumenten jener Stadt eine Abgabe, die den Verkäufern in keiner Weise zu Gute kommt, deren grösserer Theil füglich überhaupt erspart werden und mit deren kleinerem man Magazinverkäufer vollauf bezahlen könnte.

Die Errichtung ständig offener Verkaufsmagazine für die spezifischen Wochenmarktartikel käme allen Theilen in jeder Hinsicht zu Gute. Die Unternehmer solcher Magazine, wie sie ja in grossen Städten die Wochenmärkte längst zu verdrängen angefangen haben, schliessen Lieferungsverträge mit Viktualienherzeugern, von denen sie täglich oder mehrmals wöchentlich die Waaren abholen. Mit zweckmässigen Vor-

*) Es unterliegt für uns keinem Zweifel, dass diese Entwicklung des Viktualienhandels durch künstliche Mittel aufgehalten, der letztere durch die „Wohlfahrtspolizei“ in die Bahn der Wochenmärkte getrieben und darin festgehalten worden ist. Verbote des „Auf- und Vorkaufens“ von Lebensmitteln, wie deren eines beispielsweise in Bremen erst am 21. Oktober 1861 aufgehoben worden ist, haben nachweislich in vielen nieder- und mittel-deutschen Städten bestanden, und bestehen wohl hier und da noch, wenn sie auch zeitweilig in Vergessenheit gekommen sein mögen. Das Bremer Verbot datirt aus der „Kündigen Rolle“, einem Bremischen Gesetz vom 23. Oktober 1637, ist aber seitdem einige zwanzig Mal wiederholt, auch mehrfach verschärft worden. Die letzte Auffrischung datirt vom 14. Oktober 1830! Die Verbote an sich liefern im Wesentlichen darauf hinaus, dass Verkäufe und Käufe von Viktualien (aber auch Holz und rohen Häuten) nicht gestattet, oder möglichst beschränkt werden sollten, welche die Mehrzahl der Bremischen Bürger und Einwohner um die Vortheile der gleichzeitigen Konkurrenz des Angebotes auf dem öffentlichen Markte bringen und sie dazu nöthigen würden, ihre Bedürfnisse an nothwendigen Lebensmitteln aus zweiter Hand zu befriedigen.

Als generelles Motiv jener Maasregel ist überall das Interesse der Bürger an billigeren Preisen der nothwendigsten Lebensmittel hingestellt. Man dachte sich, die Preise würden künstlich vertheuert werden, wenn der Verkauf aus zweiter Hand gestattet werde; denn — meinte man — der Produzent will seinen Gewinn und der Aufkäufer will auch seinen Gewinn; die Bürger, die aus zweiter Hand kaufen, müssen doppelten Nutzen bezahlen. Als spezielle Motive, theils zur bequemen Einleitung der allgemeinen Verbote, theils zur besonderen Rechtfertigung besonderer, werden dann z. B. „schlechte Zeitläufe“, oder, wenn, trotz guter Ernten, die Preise nicht alsbald herabgehen wollten, auch die „guten Zeitläufe“, ferner die Erhaltung der Privilegien gewisser Aemter, endlich „die bessere Konservirung des Flors“ gewisser Gewerbe — z. B. beim Verbot des Vorkaufs von Brennomaterialien „des Brauereigewerbes“ — oder auch die nothwendige Beschränkung des Uebergewichts gewisser anderer Gewerbe, z. B. des Gewerbes der Branntweimbrenner, welche sich des Vorkaufs von Gerste gern befleissigten, angeführt.

rathsräumen versehen, vermögen sie stets Alles frisch zum Verkauf zu bringen. Sie haben Zeit zur Zurichtung, Sortirung und käuferanlockenden Ausstellung der Verkaufsartikel. Von unverkäuflichen Resten ist bei ihnen, da immer neue Vorräthe zufließen, nie die Rede.

Die Käufer andererseits sind für die Befriedigung ihres Bedarfes nicht auf gewisse Tage oder Stunden angewiesen. Die Hausfrauen brauchen nicht in *den* Tagesstunden, wo ihnen die Dienste ihrer Dienstboten im Hause am werthvollsten sind, darauf zu verzichten; mit den Marktgängen verschwindet eine verführerische Gelegenheit zu pflichtwidriger Zeitvergeudung; brauchte auch der gewissenhafteste Dienstbote sonst lange Zeit, um auf dem vielleicht weit entfernten Markte das Begehrte zu finden — in dem nahen Verkaufsmagazine liegen von allen Waaren alle Qualitäten und Sorten stets bereit; was täglich frisch in ungefähr gleicher Quantität gebraucht wird, liefert der Händler auch wohl in's Haus. Viele Arbeiten der Zurichtung der Viktualien zum Gebrauch werden der Hauswirthschaft erspart. Nur so kann sich auch hier der gesunde Fortschritt in der Einschränkung der hauswirthschaftlichen Gütererzeugung vollziehen.

Endlich die Erzeuger ersparen vor allen Dingen und in stärkerem Verhältniss, als da sie vom Hausirhandel zum Marktverkauf übergangen, an Zeit — an Zeit, die ihnen gerade so unendlich viel werth ist, und deren Werth sie erst recht schätzen lernen werden, wenn sie ihnen als Nettoüberschuss in den Schoos fällt. Sie sparen Gesundheit; denn das auf dem Markte Hocken bei allem Wetter muss der robustesten Natur selbst ruinös werden; sie sparen Kleider und Schuhe; sie sparen Geld, welches unnütz auszugeben die häufigen Stadtgänge reizen. Endlich können sie sich gewissen und prompten Absatz zu denjenigen Preisen sichern, welche die augenblicklichen Konjunktoren zulassen.

Denn auch das ist ein Vorurtheil, dass ihnen nur die Konzentrirung

*) Dieser Fortschritt verlangt und vollzieht sich auch so, dass die gewerbliche Gütererzeugung die hauswirthschaftliche mehr und mehr auf ihr spezifisches Gebiet zurückdrängt. Die Grenzen dieses Gebietes sind je nach den verschiedenen Volkscharakteren enger oder weiter. Wir ziehen zwar nicht mehr Lichter, kochen nicht mehr Seife, weben nicht mehr Tuch im Hause. Aber bis zu der Pariser Sitte, das Mittagmahl ausserm Hause bereiten zu lassen, oder familienweise beim Restaurant einzunehmen, werden wir es hoffentlich niemals bringen. Doch thut es unserer guten Sitte keinen Eintrag, wenn unsere Hausfrauen Fleisch, Geflügel, Gemüse u. s. w. völlig zum Kochen zubereitet zu kaufen Gelegenheit finden und sich gewöhnen.

des Angebotes und der Nachfrage, wie sie der Markt mit sich bringt, zu den angemessenen Preisen ver helfe. Ein nicht monopolisirter Magazinverkäufer wird sich über Vereinsamung in seinem Fache nie zu beklagen haben; denn dieser Handel ist stets gewinnbringend, wenn er nur mit den rechten Mitteln betrieben wird. Es wird sich rasch Konkurrenz aufthun, die wiederum allen Theilen zu Gute kommt.

Es mag sein, dass der Wochenmarktshandel sich als ein Fortschritt im Vergleich zum Hausirhandel darstellt; aber wir wüssten nicht, unter welchen Verhältnissen sich diese Staffel zwischen dem Hausirverkauf und dem Magazinverkauf als nothwendig erweisen sollte. Dass diese Zwischenstufe thatsächlich ganz allgemein vorkommt, *scheint* allerdings für ihre wirtschaftliche Nothwendigkeit zu sprechen. Allein man braucht sich nur des Vorurtheils gegen das Grossgeschäft in Getreide, wie in eigentlichen Marktviktualien, welches die Gesetzgebungen Jahrhunderte lang beherrscht hat, und dann des misstrauischen und unkaufmännischen Charakters unserer Bauern zu erinnern, um sich davon zu überzeugen, dass hier, wie so oft, die historische Thatsache nicht einen Rückschluss auf eine allgemeine wirtschaftliche Nothwendigkeit zulässt.

Dass wir keine Gunst für den Magazinverkauf der Wochenmarktviktualien begehren, versteht sich von selbst. Zum Glück brauchen wir auch wohl kaum mehr gegen gesetzliche Hindernisse, die ihm im Wege ständen, anzukämpfen. Es sei denn, dass irgendwo ein vergebliches Verbot des Auf- und Vorkaufens der ausdrücklichen Beseitigung warte, oder dass irgendwo der Marktverkäufer von akzisepflichtigen Artikeln von der Akzise befreit sei, und der Magazinverkäufer dieser Begünstigung entbehren würde.

Warnen aber möchten wir Gemeindevertretungen, sich noch irgendwo die Einrichtung von Wochenmärkten sonderliche Mühe kosten zu lassen; der Schritt bis zum Wochenmarkt wäre zu klein, um die Mühe zu lohnen.

Dem Magazinverkauf aber würden sich gewiss mancher Orten durch *bäuerliche Magazinengossenschaften in den Städten* die Wege ebnen lassen. Liegt wirklich für die Kleinverkäufer eine Gefahr in der anfänglichen Konkurrenzlosigkeit des Magazinverkäufers — nun beim Selbstbetriebe schlug diese Gefahr zum Vortheile der Unternehmer aus. —

Den vorzugsweise sogenannten Wochenmärkten am nächsten stehen mit Rücksicht auf den Ursprung der Verkaufsartikel die sogenannten *Spezialmärkte*.

Unter diesem Namen werden freilich Märkte von sehr verschiedener wirtschaftlicher Bedeutung zusammengefasst. Die täglich, oder mehrmals wöchentlich befahrene Getreideschranne mit ihren nur nach Jahreszeiten wechselnden Vorrathsmassen, die gewöhnlich mit den Viktualien-Wochenmärkten zusammenfallenden Heu-, Stroh- und Holzmärkte, oder die Viehmärkte der Grossstädte, die, wie der berühmte grosse Smithfieldmarkt in London, bestimmt sind, permanent den Fleischkonsum einer auf kleinem Territorium zusammengedrängten Bevölkerungsmasse zu decken — diese Spezialmärkte erheischen eine völlig andere Beurtheilung, als die meist für die betreffende Gegend nur einmal oder wenige Male im Jahre wiederkehrenden Oelsaat-, Sämerei-, Woll-, Vieh-, Honig-, Hopfen-, Holz-, Pech-, Flachs-, Hanf-, Tabak-, Pelz-, Feder- u. s. w. Märkte. Dort hat der »Markt« keine andere Bedeutung, als die sich aus der Nothwendigkeit ergibt, dass gewisse, fortwährend von der Masse der Bevölkerung, wenigstens in weiter verarbeiteter Form, begehrte Erzeugnisse der Landbaugewerbe in derjenigen räumlichen Umgebung angeboten werden, welche die natürliche Beschaffenheit dieser Erzeugnisse verlangt, und dass den Einkäufern zu gewissen Stunden am Tage oder in der Woche ein genügend vollständiges Assortiment angeboten wird, um das Einkaufsgeschäft im Grossen rasch erledigen, die übrige Zeit aber ungestört entweder dem Detail-Verkauf oder der Weiterverarbeitung widmen zu können. Die Getreideschranne, der Heu-, Stroh-, Holz-, Viehmarkt der ersteren Art sind Getreide-, Heu-, Stroh-, Holz-, Vieh-Läden, nur eingerichtet nach der natürlichen Beschaffenheit dieser voluminösen Artikel und nicht permanent offen, theils, weil das Geschäft an die Marktpolizei besondere Anforderungen stellt, welche dieselbe bei Konzentrirung ihrer Kraft auf gewisse Perioden besser erfüllen zu können vermeint, theils, weil Einkäufer und Verkäufer auf diesen Märkten ein Interesse haben, diese ihre Handelsarbeit neben den anderen Arbeiten, die ihnen noch obliegen, auf gewisse Termine zu konzentriren. Auch würde die Permanenzerklärung solcher Märkte doppelte Lagerungs-, beim Vieh Stallungs-, Pflege- und Fütterungskosten, verursachen.

Ob die wöchentlichen oder wöchentlich mehrmaligen Getreide-, Heu-, Stroh- und Holzmärkte bei der verhältnissmässigen Thunlichkeit langer Lagerung und des Verkaufs nach Probe bei diesen Artikeln nicht füglich durch andere Einrichtungen ersetzt werden könnten, und, wo beim Nichtverkauf Rückfracht und abermalige Marktfracht erforderlich ist, ersetzt werden *sollten*, lassen wir dahin gestellt. Die Erzeugung im

Grossen wird sich schon jetzt in diesen Artikeln überall bei hochentwickeltem Verkehrsleben vom Marktverkauf emanzipirt haben; der Kleinbetrieb wird im eigenen Interesse nachfolgen und darauf Bedacht nehmen müssen, die kostspieligen und zeitraubenden Marktfrachten sich zu ersparen.

Lassen wir die eben erwähnte Gattung von Spezialmärkten im Weiteren ausser Betracht, so erübrigt uns die Rechtfertigung der Annahme von der dauernden und allgemeinen wirtschaftlichen Wichtigkeit der anderen Gattung. Denn auf sie bezieht sich die Aeusserung im Eingange dieses Aufsatzes, dass nur *eine* MarktGattung ihre wirtschaftliche Legitimation überall und für alle Zeit behaupten werde.

Als wesentliche wirtschaftliche Vortheile *dieser* Spezialmärkte springen die folgenden in die Augen: den Verkäufern bieten sie den Vortheil eines raschen, und, da das konzentrirte Angebot aller Qualitäten Begehrer in Masse herbeiführt, gewissen Absatzes von Artikeln, die nur einmal oder wenige Male im Jahre geerntet werden, und deren längere Lagerung beim Produzenten überhaupt unthunlich, oder doch kostspielig wäre. Die Wolle beispielsweise von der Schurzeit bis zum Markte zu lagern, kostet keinen besonderen Speicherraum. Je nachdem die Zwischenzeit kürzer oder länger ist, genügt sofortige Lagerung auf dem Marktwagen, oder in der Scheuer. Wer auf den Händler unbestimmte Zeit im Hause warten wollte, müsste auf einen besonderen Speicherraum Bedacht nehmen. Die erstmaligen Käufer der spezifischen Spezialmarkt-Artikel sind meist grössere Geschäftsleute, deren eine wesentliche Aufgabe darin besteht, das ganze Jahr über die Bewegungen des Handels in den fraglichen Artikeln genau zu verfolgen. Sie kommen zum Markte mit einer bestimmten und klaren Vorstellung über die Stärke und den Charakter des Bedarfes, dessen Befriedigung sie zu vermitteln haben. Ihre Konkurrenz auf dem Markte und die entgegenstehende Konkurrenz der Verkäufer führt zu Preisen, die dem Verhältniss des Bedarfs zum Vorrathe voraussichtlich so genau entsprechen, dass der Verkäufer kaum hoffen darf, seine Sorten, wenn er nicht länger lagern mag, oder kann, zu höheren Preisen zu verwerthen ausserhalb des Marktes, als auf dem Markte.

Es giebt keine bessere Schule für die Bildung des Urtheils über die Preise der hier fraglichen Artikel, als die Spezialmärkte. Wer auf dem ersten und nächsten Markte noch zurückhält, wird doch von da zum zweiten Markte, dem er sich zuwendet, wenn er nur ein aufmerksamer Beobachter war, die werthvollsten Erfahrungen mitnehmen.

Den Käufern dagegen nützen die Spezialmärkte insofern, als sie ihnen die fraglichen Erzeugnisse in allen Qualitäten gleichzeitig vorführen, ihnen die grösste Auswahl bieten und sie über den augenblicklichen Stand der fraglichen Gewerbe genau unterrichtet halten. Beiden Theilen kommt es zu Statten, dass die Konzentrirung des Verkaufs und die damit zusammenhängende verhältnissmässige Grösse des Geldumsatzes an dem Markorte entweder ständige oder periodisch wirksame Anstalten zur Erleichterung der Zahlbarmachung oder des Kreditirens ermöglichen, dass die Geschäfte gewöhnlich Zug-um-Zug geschlossen, dass Baargeldsendungs-Kosten (von dem Käufer an den Verkäufer, von diesem an den Bankier u. s. w.) erspart werden.

Unter Umständen natürlich erhöht der Verkauf auf Spezialmärkten die Transportspesen des betreffenden Marktartikels — dies überall dann, wenn der letztere anstatt unmittelbar von dem Erzeuger zu dem nächstenbenachbarten Verbraucher, erst auf den Markt und von da wieder zurück zu dem letzteren transportirt werden muss. Allein in der Regel wählt man doch zu Spezialmärkten grössere Verkehrsknotenpunkte, welche entweder schon auf dem Wege zwischen den meisten Erzeugern und den meisten Verbrauchern liegen, oder selbst Sitze der Hauptkäufer sind, oder wegen ihrer Lager-, Speditions-, Waage- u. s. w. Vorrichtungen doch besonders gern von den Verkäufern aufgesucht werden würden, diesen auch Vortheile bieten, welche eine kleine Transportspesenvermehrung wohl aufwiegen können. Wer in seinem nächsten Nachbar einen Kunden findet, kann ja vor dem Markt an diesen verkaufen, unter Vorbehalt der Preisbestimmung bis nach dem Markte.

In welchen Artikeln das Geschäft vorzugsweise vortheilhaft auf Spezialmärkten sich abwickelt — diese Frage wird nicht ein für alle Male, nicht prinzipiell beantwortet werden können. Thatsächlich bilden sich am häufigsten Spezialmärkte für solche Erzeugnisse aus, welche nur zu bestimmten Jahreszeiten erzeugt und am besten gleich nach der Erzeugung, bezüglich nach der der Ernte folgenden Vollendung der Vorbereitung für den Verkauf, zum Verkauf gebracht werden, und zwar eine grosse Qualitätenmannigfaltigkeit zeigen, aber in ihren Qualitäten nicht so sehr, wie z. B. Weine, je nach der individuellen Behandlung variiren.

Diese Merkmale treffen zusammengenommen seltener bei Gewerbs- als bei den Landbauerzeugnissen zu, und so sehen wir denn auch die blühendsten Spezialmärkte meist auf die letzteren beschränkt. Indess ist es ja bekannt, dass in den im Westen und Süden von England be-

legenen Distrikten der hausmässigen Tuchindustrie der Verkauf der Tuche auf Spezialmärkten erfolgt. Freilich in den eigentlichen Mittelpunkten jener Industrie, in Leeds, Bradford und Halifax ist man schon um die Mitte des vorigen Jahrhunderts zum, nichtgenossenschaftlichen, Verkauf des unappretirten Tuches in ständigen aber nur zweimal wöchentlich (je auf achtzig Minuten) geöffneten Verkaufshallen übergegangen.

Dass das durchaus wirthschaftliche Institut der Spezialmärkte von Staatswegen nicht in anderer Weise begünstigt werde, als so, dass es Käufern und Verkäufern freigestellt wird, den Ort wo, und die Zeit, wann solche Märkte abgehalten werden sollen, lediglich selbst zu bestimmen; dass die Gemeindeverwaltungen andererseits nur im Interesse der Gemeinde handeln, wenn sie den Marktbesuchern und dem Marktgeschäft alle diejenigen Erleichterungen bieten, welche sich mit den Rechten der nicht betheiligten Gemeindegossen vertragen; dass es ihnen durchaus unbenommen sein muss, für die Benutzung der zu Gunsten des Geschäftes eingerichteten Anstalten und dargebotenen Dienste entsprechende Gegenleistungen zu beanspruchen; dass aber künstliche, wie immer wirksame Anlockungsmittel, auch wenn sie nicht an sich schon verwerflich sind*) ihre sehr bedenkliche Seite haben — alles das brauchen wir an dieser Stelle nicht des Näheren auszuführen.

Einer besonderen Staatsgunst für eine wichtige Klasse von Spezialmärkten, für die sogenannten Farren- (Zuchtstier-) Märkte, sei hier als einer Kuriosität erwähnt. In Baden wird entweder unmittelbar, oder durch Vermittelung der aus der Staatskasse dotirten landwirthschaftlichen Vereine, aus Staatsmitteln den Besuchern solcher Märkte eine Vergütung für die Kosten des Transports der Thiere, oft wohl auch eine Prämie für das Ausgebot besonders schöner Zuchtstiere gewährt. Man kann sich vorstellen, wie durch eine solche Maassregel — Belohnung ganz selbstverständlicher wirthschaftlicher Klugheit — die wirthschaftlichen Anschauungen der Interessenten verwirrt werden. —

Roscher sagt einmal irgendwo, dass der *Jahrmarkt* das Marktangebot der Kleinindustrie konzentriert und dass, während auf der Messe der Kleinhändler vom Grosshändler, auf dem Jahrmarkt der Verbraucher vom Kleinhändler kauft. Diese Charakteristik des Jahrmarktes mag

*) Wie z. B. die in dem ersten Aufsätze des 4. Bdes. vor. Jahrg. d. Zeitschrift erwähnte Gestattung des Roulett- und Pharospiels während der Zerbater Pferdemarkte.

im Allgemeinen richtig sein; doch ist dabei vergessen, dass zu den spezifischen Jahrmarktswaren Ladenhüter und Fabrikreste neben den Erzeugnissen der Kleinindustrie gehören, und dass auf ihnen vielfach auch Kleinhändler von Kleinhändlern kaufen.

Wir sind weit entfernt, den Jahrmärkten selbst da, wo sie nicht mehr als den Zünften abgerungen, als ein nothwendiges und segensreiches Korrektiv der durch das Innungswesen herbeigeführten Kleinhandelsbeschränkungen, ja man kann sagen als Pioniere der Gewerbefreiheit erscheinen, jede wirthschaftliche Berechtigung abzusprechen. Aber es wird frommen, nach den besonderen Verkehrsleistungen dieses Instituts die Grenzen seiner Existenzberechtigung zu bestimmen.

Jahrmarktsartikel sind also vornehmlich Erzeugnisse der handwerksmässigen Kleinindustrie, sowie Ladenhüter des Kleinhandels und Fabrikreste. Es ist gewiss gut, dass diese Artikel verkauft werden — für die Erzeuger, für die Mittelpersonen und für die Konsumenten. Im Zustande der Gewerbe- und Handelsfreiheit entstehen von selbst für alle diese Artikel an verkehrsreicheren Orten ständige Verkaufsmagazine — genossenschaftliche oder Privatmagazine — für die auf Vorrath gearbeiteten Handwerkswaren, Läden dritten und vierten Ranges für die Ladenhüter, die Saisonüberbleibsel, die Fabrikreste. Was an solchen Artikeln durch diese Siebe nicht hindurchgeht, fällt dem »Ausverkauf wegen gänzlicher Geschäftsaufgabe« oder »zur Räumung« anheim. Oder die Waare wechselt den Zweck, wird aus stehendem umlaufendes Kapital, ändert den Namen. Linon-Kleider, die noch zwölf Monat früher in dem ersten Schnittwaren-Magazin der Stadt zu 15 Sgr. die Elle verkauft wurden, haben wir in einem Seitenstrassenladen unter der Firma »Abwischtücher« zu 9 Pf. die Elle losschlagen sehen. Handwerksartikel, die sich zum Ladenverkaufe eignen, sind gerade solche, in denen bei fortschreitender Entwicklung die Kleinindustrie mit der Grossindustrie nicht lange mehr wird konkurriren können. Wo diese Entwicklung schon Platz greift, verschwinden also mehr und mehr die mit eigenen Erzeugnissen ausgestatteten Handwerksläden; der Meister wird Grossindustrieller und bedarf der Dienste des Händlers, oder er stellt sich in den Dienst der Grossindustrie, oder er wird Händler in seinem Artikel, oder er beschränkt sich auf Reparaturarbeiten. In grösseren Städten werden die Jahrmarktsartikel also fortwährend in reichster Auswahl in ständigen Verkaufsmagazinen zu haben sein, die sich um so gewisser und frühzeitiger da etabliren werden, je früher die Konkurrenz der Märkte verschwindet. Dass sie aber unter

solchen Verhältnissen rasch verschwinde, ist in hohem Grade wünschenswerth; denn, so sehr auch die eigentlichen Marktkunden in dem Vorurtheile für den »Marktkauf« befangen sind — die Möglichkeit, in ständigen Magazinen kaufen zu können, ist ohne Zweifel das Erwünschtere. Die Billigkeit der Jahrmarktspreise beruht weitaus in den meisten Fällen auf Täuschungen. Man messe nur einmal die angeblich 200 Yards einer auf dem Jahrmarkt um einen Spottpreis für's Dutzend gekauften Rolle mit »Patent glacé Thread« nach! Im Magazin dritten oder vierten Ranges ist man wenigstens vor offenbarem Betrug geschützt, den sich der Marktverkäufer wohl erlauben darf, da er auf feste Kundschaft nicht rechnet. Auf alle Fälle muss der Jahrmarktkäufer in der einen oder anderen Form die Marktspesen des Markthändlers mitbezahlen, die unter allen Umständen höher sein müssen, als die Nebenspesen des Magazinverkäufers. Das Vorrathkaufen ferner, zu dem sich Jahrmarktkäufer entschliessen müssen, ist keineswegs in allen Fällen wirthschaftlich. Wo es aber wirthschaftlich ist, bietet ja das ständige Magazin viel bequemere und sichrere Gelegenheit dazu.

In verkehrsreichen Gegenden und in grösseren Städten gar spricht in der That Alles — das Interesse der Verkäufer wie das der Käufer, wie das aller Derer, welche sich am liebsten um den Marktlärm, den Marktschmutz und das Marktgedränge gar nicht kümmern — sprechen wirthschaftliche und sitliche Rücksichten eindringlich gegen die Jahrmärkte. Diese wirken dann gerade am verderblichsten, wenn sie fortbestehen, ohne dass irgend sonst Jemand, als Betrüger, noch Werth auf die geschäftliche Seite dieses konzentrirten Verkehrs legte, wenn sie beibehalten werden als sogenannte Volksfeste.

Friedrich Benedikt *Weber*, weiland Professor in Breslau, dessen nicht ganz mit Recht vergessenes Lehrbuch der politischen Oekonomie (Breslau 1813) uns dieser Tage in die Hände fiel, ist sonst nicht eben ein Vertheidiger der Märkte und Messen, von denen er schon 1813 sagt, »dass sie der Handel jetzt wohl entbehren könne;« aber, vielleicht eingedenk der alten Londoner Bartholomäusmesse mit ihrer »Ausstellung wilder Thiere«, bricht er eine Lanze für die Jahrmärkte, gerade »weil sie eine Art von Volksfesten sind, deren wir so wenige haben.«

Nun — unser Geschmack hat sich wohl in diesem Punkte nicht zu unseren Ungunsten geändert. Wir kennen jetzt und werden demnächst wohl noch näher kennen lernen eine andere, bessere Art von Volksfesten, als diesen sinnlosen Drehorgel-, Harfenisten-, Pseudo-

Prager-Musikanten, Karoussel- und Zauberkünstlerlärm, an dem Alles Reminiszenzen an die tiefste Entartung unseres Volksgeistes weckt.

In verkehrtsarmen Gegenden aber, z. B. in städtearmen Gebirgsthälern, in Haidegegenden wie die Lüneburger Haide, in schwachbevölkerten Küstengegenden u. s. w. — dort, wo der Dorfkramladen Filterrückstände aller und jeder im Umkreise von Meilen befindlichen Sorten von Verkaufsgeschäften aufweist — da haben die Jahrmärkte doch unleugbar ihre grosse wirthschaftliche Bedeutung. In solchen Gegenden sind meist nur wenige Handwerke dürftig vertreten, ist der ständige Kleinhandel nur äusserst mangelhaft entwickelt. Dort würde es überaus zeitraubend und umständlich sein, alle diejenigen Mittel zur Befriedigung der Bedürfnisse des täglichen Lebens, welche ein Jahrmarkt anzubieten hat, aus den vielleicht Meilen weit entfernten Städten zu holen, oder sie holen zu lassen auf die Gefahr hin, dass man statt Pantoffeln Kartoffeln, statt einer Mütze ein Paar Stiefeln, statt eines Stückes Westentuch ein Stück Beuteltuch bekommen würde, oder auch das richtig Besorgte um 50 Prozent zu theuer bezahlen müsste. Hier kann auch das lebhafteste Hausirgeschäft den Jahrmarkt nicht ersetzen. So ein transportabler Hausirerladen ist wegen des Mangels an gleichzeitiger Konkurrenz immer ein schlechter Markt. Schickt man zwei, drei Hausirer, die das Gleiche, das, was man eben sucht, anbieten, wegen zu hoher Forderungen hinweg — man weiss nicht, ob sich überhaupt noch ein vierter einfindet.*) Auf einem Jahrmarkt in solchen Gegenden findet man reiches, gleichzeitiges Angebot; sich mit Allem, wessen man an den feilgebotenen Artikeln bedarf, von einem Markt zum anderen versorgen, kostet nur *einen* Weg nach dem Marktorte. Man läuft ja auch hier Gefahr, betrogen zu werden. Allein da ist keine Wahl, und schliesslich lernt man eben die Augen aufthun. Wie sehr die Bauern sie auf einem solchen Landmarkte aufthun, weiss Jeder, der auf dem Lande gelebt und beobachtet hat. Oft dauert der Abschluss eines Handels, bei dem es sich nur um Pfennige dreht, Stunden. Ueberdies haben diese Märkte meist ihre ständigen »Fieranten« und diese ihre festen »Stände«. Wurde man betrogen, so merkt man sich ihre »Bude« so gut wie in der Stadt den Kaufladen, und kauft da am Michaelismarkt nicht wieder, wo man am Johannismarkt übervortheilt wurde.

*) Uebrigens bildet sich gerade beim Hausirergewerbe das Interesse an der Kundschaft als Korrektiv sehr lebhaft aus. Die Red.

Für die Verkäufer andererseits ist die Chance des Gewinnes auf *den* Jahrmärkten, die überhaupt noch zu rechtfertigen sind, wegen des meist raschen und massenhaften Absatzes in der Regel billig eingekaufter Artikel nicht so übel, wenn die Spesen, die Stättegeder, das »Marktlogis« nicht zu sehr in's Gewicht fallen. Die regelmässig nomadisirenden Jahrmarktsverkäufer klassifiziren nach diesen Spesen die Schauplätze ihrer Thätigkeit und tarifiren hiernach auch meist ihre Waaren. Auch wissen sie genau, wo sie selbst mit den Resten ihrer Reste noch vortheilhaft räumen können.

In *den* Gegenden und Plätzen, wo der Jahrmarkt überhaupt noch einen Boden findet, sind Ladenhüter und Fabrikreste — Artikel, die man mit diesen Namen bezeichnet, brauchen ja deshalb noch keineswegs dienstuntauglich zu sein — durchaus an ihrem Platze. Was die Magazine dritten und vierten Rangos in den Grossstädten, das sind die Jahrmärkte im Interesse der Industrie und im Interesse ihrer besondern Kundengattung für die verkehrtsarmen Strecken des platten Landes. Die Verkäufer haben hier die Konkurrenz ständiger Verkaufsmagazine nicht zu fürchten und dürfen hoffen, die hier meist niedrigeren Spesen überreich zu decken. Solche Jahrmarktsnomaden, wenn sie einmal aus der Schule schwatzen, wird man immer zu Gunsten gerade jener Gegenden gestimmt finden, denen sie selbst auch, wenn immer als ein Uebel, so doch als ein nothwendiges Uebel erscheinen.

So lächerlich sich nicht etwa nur ein Bartholomäusmarkt in London, sondern jeder Jahrmarkt in einem von den modernen Verkehrsstrassen berührten Orte von über — sagen wir 10,000 Einwohnern ausnimmt, ein ebenso nothwendiges Ersatzmittel für fehlende, weil unrentable, ständige Handelsetablissemments ist er in den kleinen Verkehrsmittelpunkten von Gegenden der oben beschriebenen Art.

Er wird auch da, und da ganz besonders, den Charakter eines Volksfestes nicht so leicht abstreifen, und in dieser Eigenschaft auch da manches Uebel verschulden. Allein wegen der geschäftlichen Bedeutung wird man da diese Uebel mit in den Kauf nehmen müssen, denen übrigens unbeschadet der Erfüllung der eigentlichen Verkehrsaufgabe gesteuert werden kann.

Es versteht sich, dass wir auch für die Jahrmärkte weder Gunst, noch Ungunst von Staatswegen fordern. Die Gemeinden mögen zusehen, ob es nicht frommt, den natürlichen Aussterbeprozess zu befördern da, wo diese Institute den wirthschaftlichen Boden verloren haben, und nur noch ihr krankes Dasein fristen kraft der ihnen entgegenkommenden

Vorurtheile nicht kalkulirender Kunden einer- und kraft des Bedürfnisses der Marktnomaden andererseits, in den dürftigen Kranz ihrer Lebensfreuden auch einmal die, wenn auch kostspieligen, Blüten grossstädtischen Genusses einzuflechten. Nicht alle Gemeindegossen, die mittelbar, oder unmittelbar, unmittelbar z. B., weil sie in der Nähe des Marktplatzes wohnen, von dem wüsten Marktlärm und allen Unbequemlichkeiten der Marktzeit berührt werden, sind so arm an Witz und so reich an Behagen, dass ihnen vor der Wiederkehr des Marktschwinds nicht graute. Und ihre Nerven und Neigungen verdienen wenigstens dort überall die Rücksicht der Gemeindeverwaltung, wo das Wirtschaftsleben nicht gebieterisch fordert, dass Marktwohlthaten mit Marktlasten erkaufte werden. Ueberdies schafft für jede, namentlich grössere Stadt der Jahrmarkt einen polizeilichen Ausnahmezustand, dessen periodische Wiederkehr höchstens im Interesse der Gauner und Taschendiebe liegen kann. Die Prüfung auf die wirtschaftliche Berechtigung aber erfordert kein Uebermaass von magistratlicher Weisheit. —

Die historische Untersuchung der verschiedenartigen Entstehungsgründe der *Messen* — um schliesslich von dieser vierten Marktgattung zu reden — vermag nicht über die wirtschaftliche Berechtigung der dormalen bestehenden Messen Aufschluss zu geben, ausser wo es sich zeigt, dass einer oder der andere jener Entstehungsgründe noch, immer aufs Neue schöpferisch, fortwirkt. Man kann sagen, auch die unmittelbare Prüfung der Existenzberechtigung sei ja müssig, da die nicht durch künstliche Mittel oder trotz natürlicher oder künstlicher Erschwerungen erhaltene Fortdauer der Existenz auch die wirtschaftliche Berechtigung schlagend darthue. Einmal aber sind wir noch keineswegs so weit, dass wir annehmen könnten: das was ist, ist gut; denn das, was ist, ist oft künstlich hervorgerufen und pflanzte sein Dasein nur kraft eingewurzelter Gewohnheit fort, und dann ist die Zahl derjenigen wirtschaftlichen, insbesondere Verkehrs-Institutionen, welche aus der Zeit des Mittelalters stammen, und ihre Fortexistenz lediglich dem fortdauernden wirtschaftlichen Bedürfniss, nicht irgend welcher künstlichen Begünstigung verdanken, ausserordentlich gering. Die Messen gehören nirgends unter diese Zahl.

Es hat seine Schwierigkeiten, die besondere Verkehrsaufgabe dieser Marktgattung treffend zu zeichnen. Dass die Messen das Marktangebot der Grossindustrie konzentriren sollen, dass auf ihnen der Kleinhändler vom Grosshändler kaufe, wie auf den Jahrmärkten der Konsument vom

Kleinhändler, ist wohl nicht vollkommen zutreffend, noch erschöpfend. Die bedeutendsten unserer Messen beschränken ihre Thätigkeit nicht auf den Verkauf von Industrieerzeugnissen. In Nischnij-Nowgorod bilden Thee, Getreide, bucharische Baumwolle, Wolle, Ross- und Kameelhaare, Felle, Krapp, rohe Edelsteine vielleicht die wesentlichsten Messartikel. Und andererseits zeigt schon die Natur einiger dieser Artikel, dass die Messkunden nicht durchaus Kleinhändler sein können. Baumwolle z. B. ist in Europa nirgends ein Kleinhandelsartikel.*) Auch der Sprachgebrauch giebt keinen Fingerzeig; denn in Süddeutschland heisst auch der kleinste Jahrmarkt »Mess« und die beiden Münchener »Dulten« waren ihrerzeit blühende Messen, ohne jemals anders, als »Dult« zu heissen.

Es wird nichts übrig bleiben, als die unterscheidenden Eigenthümlichkeiten der Messe einmal in dem grossen Umfange der Marktgeschäfte (allerdings sind meist Grossindustrielle und Grosshändler die Anbieter, Grosshändler, Gross- und Kleinindustrielle und Kleinhändler die Käufer), in dem internationalen Charakter derselben und in der Mannigfaltigkeit der Verkaufsartikel (was die Messen von den Spezialmärkten unterscheidet), endlich aber in manchen rechtlichen Privilegien, Ausnahmsbestimmungen und Usanzen, welche den Messhandel auszeichnen, zu suchen. Wo diese Eigenthümlichkeiten zusammentreffen, und noch immer Zweifel entstehen sollte, ob es sich um einen Jahrmarkt, oder eine Messe handelt, wird der Sprachgebrauch entscheiden.

Die Entstehungsgründe lassen sich auf drei zurückführen, die aber hier und da zusammengewirkt haben. Ausgedehnte Privilegien, hervorgegangen aus grosser Rechtsunsicherheit und Kreditmangel im gewöhnlichen Verkehr, periodisches Zusammenströmen grosser Menschenmassen an einem Orte aus religiösem Anlass, periodische Waarenstapelung an einem an grossen Kreuzwegen des Welthandels gelegenen Orte in den kurzen Zeiträumen, wo jene Strassen grossen Lasten zugänglich sind.

Leipzig und Frankfurt a./M. wird vorzugsweise der erste dieser Gründe, Frankfurt a./O. der erste und der letzte zu Marktplätzen gemacht haben; Nischnij-Nowgorod, Kiachta, Usundschowa, Mekka und

*) Beiläufig bemerkt ist Baumwolle in Europa — in Indien verhält sich dies anders — einer der wenigen Stapelartikel, in denen die Ausdehnung des Grosshandels nicht die Entwicklung des Kleinhandels zur Voraussetzung und Begleitung hat. Baumwolle ist bei uns eben *nur* Rohstoff für die Grossindustrie.

Hurdwar verdanken ihre Messbedeutung wohl theils allen drei Gründen, theils doch dem ersten und letzten.

Die historische Entstehung giebt den drei bekannten deutschen Messen keine Existenzberechtigung; denn die Entstehungsgründe wirken nicht fort. Zwar die Privilegien sind, soweit sie nicht völlig obsolet geworden (Messgeleit, Binnenzollbefreiung) noch nicht völlig beseitigt; aber sie haben auch nicht den Schein von Berechtigung mehr. Einstmals erschienen diese grossen Märkte als ein Zugeständniss, welches das wirthschaftliche Bedürfniss der politischen Unkultur abgetrotzt hatte, als eine Frucht zwar von Ausnahmefreiheiten, aber von Ausnahmefreiheiten, die ausnahmsweise einmal die Vernunft gegenüber dem höchst irrationalen Zustande der Regel repräsentirten. Der alte Benedikt Weber hat wohl zu früh den deutschen Messen ihre Existenzberechtigung bestritten. 1813 gab es bekanntlich noch keinen Zollverein und keine Eisenbahnen.

Auch der zweite der obigen Entstehungsgründe erhält für sich allein eine Messe nicht länger, als er selbst mächtig fortwirkt. Als der grosse Stapelartikel »Ablass« anfang minder gesucht zu werden, schwand die Bedeutung der Münchener Dulten dahin; die Privilegien und bezüglich die Vortheile der Lage, welche Leipzig und die beiden Frankfurt, damals auch noch Augsburg und Braunschweig, als Messplätze boten, wirkten drastischer. Dagegen hat die Kaaba, das Ziel der Sehnsucht für Millionen, noch heute ihre Bedeutung für den Handel nicht verloren; der arabische Binnenhandel wäre ohne Mekka was der Baumwollenhandel der Welt ohne Liverpool; wie der schwarze, silbergefasste Stein in der Kaaba (Kible) die Richtung des Gesichts beim Gebet für Millionen bestimmt, so bestimmt der Verlauf des Geschäfts der Mekkamesse für den arabischen Binnenhandel die Preise während des Jahres von einer Wallfahrt zur anderen.

Nischnij-Nowgorod verdankt bekanntlich zunächst einem Gewaltakt Iwan's des Schrecklichen seine Messe. Derselbe verbot 1641 den Russen den Besuch der Kasanmesse, und erteilte der Stadt Macariew, unterhalb Nischnij-Nowgorod an der Wolga, ausgedehnte Messprivilegien. Diese und das berühmte Mönchskloster zu St. Macarius wirkten so stark, dass schon 1790 der Messumsatz auf 28,500,000 S.-R. jährlich geschätzt wurde. Aber auch Macariew war noch nicht der rechte Messplatz; sonst hätte eine Feuersbrunst, die 1824 die Stadt zerstörte, die Messe nicht flussaufwärts, nach Nischnij-Nowgorod verscheucht. Hier in der That fanden sich die lokalen Bedingungen zusammen; denn

hier mündet die schiffbare Oka in die schiffbare Wolga. Die Januarmesse erhält ihre Waarenmassen aus den Stromgebieten auf den zugefrorenen Strömen und über weite Schnee- und Eisgefilde; der Julimesse kommt der hohe Wasserstand aller Ströme, der Augustmesse die verhältnissmässige Fahrbarkeit, weil Trockenheit, der Landwege zu Gute. Hier — am Berührungspunkte zweier mächtigen Stromgebiete, nahe an der Grenze der Europäischen Kultur, an dem den Pelzhändlern vom Ural und von Samara, Yaroslawi, Wialka, Kasan und Tschuia, den Getreidehändlern von Südrussland, den Eisenhändlern vom Ural, vom Perm-Gouvernement, von Wialka und Orenburg, den Theehändlern von Kiachta, gleich gut zugänglichen Platze, darf es Einen nicht Wunder nehmen, alljährlich eine grosse Zelt- und Budenstadt mit 200,000 Bewohnern erstehen zu sehen. Alle jene Artikel, welche auf der Messe zu Nischnij-Nowgorod verkauft werden, lassen sich in jenen Gegenden und bei den dort vorhandenen Transportmitteln nur in gewissen Jahreszeiten weit transportiren. Das Geschäft muss wegen der Unsicherheit der Versendung und des Kredits persönlich abgemacht werden; die Versendungsspesen und Verluste würden weitaus grösser sein, als die Kosten des Marktbezugs. Was westeuropäische Händler auf dieser Messe zu suchen haben, würden sie auch um Vieles theurer bezahlen müssen, wenn sie es sich von den Produzenten kommen liessen, als wenn sie es sich selber holen. Und überdies braucht das weite, schwachbevölkerte, verkehrsarme Marktgebiet, dessen Handelsmittelpunkt Nischnij-Nowgorod bildet, einer solchen periodischen Börse, um den Händlern ein Bild von der Stärke der Nachfrage und des Angebotes zu verschaffen, die »Meinung« zu fixiren, was bei uns tägliche Markt- und Kursberichte, Briefe und Zeitungen, der Telegraph und die Eisenbahnen besorgen. Die Nachfrage in Nischnij-Nowgorod bildet den Maassstab der Anstrengung der Erzeuger und Händler bis zur nächsten Messe und den Maassstab der Zufuhren nach dieser. Eine Messe wie diese hat gewiss ihre grosse Berechtigung und Bedeutung. Ein Blick auf das Wirthschaftsleben in dem Bereich, innerhalb dessen jene Messe den Impuls giebt zu grösserer Thätigkeit oder grösserer Zurückhaltung — und die neuere Reiseliteratur macht uns ja mit diesen Verhältnissen vollkommen vertraut — lässt darüber keinen Zweifel.

Wenn wir aber aus jenen Zuständen der Halbkultur auf die Berechtigung einer Messe schliessen — ist es da nicht recht wenig schmeichelhaft für uns, dass auch die wirthschaftliche Be-

rechti gung *unserer* Messen noch heute vielfach als ein Axiom hingestellt wird?

Dem preussischen Minister Struensee, demselben, dem Fichte seinen »geschlossenen Handelsstaat« dedizierte, wird der Ausspruch in den Mund gelegt: »die Karawanen bezeichnen die Kindheit, die Messen die Jugend, der Kommissionshandel das männliche Alter des Handels.« Diese Charakteristik ist, was den Waarenhandel von Land zu Land anbelangt, so treffend, wie Gleichnisse überhaupt sein können. Nur ist es, auch im Waarenhandel, der Kommissions- und Konsignationshandel keineswegs allein, was die Messen entbehrlich macht; es ist vielmehr ebensowohl das Kreditgeschäft statt des Zug-um-Zug-Geschäftes, es ist das Geschäft auf Bestellung, es ist das Geschäft *nach* Probe und *auf* Probe, welche Formen beim Kommissionshandel ebensowohl wie beim Eigenhandel anwendbar sind — es sind mit einem Worte Geschäfte die sich ohne persönliche Berührung zwischen Käufer und Verkäufer abwickeln. Und diese persönliche Berührung zwischen Käufer und Verkäufer ebenso wie die Besitzbehauptung über die Waare bis zum Augenblicke der Tradition sind überflüssig geworden durch die Sicherheit und Präzision der Leistungen unserer modernen Verkehrsanstalten, welche den mit ihnen beglückten Theil der Erde verkleinert, die Absatz- und Kredit-Kreise gleichzeitig mächtig vergrössert, mit der immer gegenwärtigen Möglichkeit des persönlichen Verkehrs die Nothwendigkeit desselben eingeschränkt haben.

Wenn wir unsere Messen noch hegen und pflegen, so kann dies nur die Folge einer Illusion, und eine Folge des Umstandes sein, dass auch bei unseren Kaufleuten das Wirthschaften mit dem Rechenstift noch keineswegs zur herrschenden Gewohnheit geworden ist. Es müsste sonst doch jedem messbesuchenden Verkäufer einleuchten, dass die Probenversendung, die Errichtung periodischer oder ständiger Musterlager an grösseren Handelsplätzen, die Aufstellung von Agenturen u. s. w. den Zweck, welchen die Messen erfüllen sollen, heutzutage viel sicherer, mit viel minderen Kosten und viel geringeren Zeitopfern erreichen lassen. Auch clearinghouse-ähnliche Einrichtungen bedarf ja der Verkehr zwischen dem Grossindustriellen und seinen Kunden nicht, da hier von gegenseitigen Forderungen nicht die Rede ist. Als Clearing-house besteht bekanntlich die deutsche Buchhändlermesse fort; aber diese wird aus Gründen, die sich auf den Waarenhandel nicht übertragen lassen, auch die eigentlichen Messen überdauern; man kann

ihre wirthschaftliche Berechtigung anerkennen und sie den eigentlichen Messen doch absprechen — beide Institute haben nichts miteinander gemein, als, in Leipzig, den Ort und zum Theil die Zeit.

Möglich aber, dass, wenn man bestehende Messen sich ganz selber überlässt, sie weder begünstigt noch beschränkt, sie sich allmählig umbilden zu grossen periodischen Musterausstellungen und Industriebörsen; möglich sogar, dass Messen *in solchem Sinne* an vielen Orten neu entstehen. Und dann in der That wäre das Gute, was man den jetzigen Messen mit Grund noch nachrühmen kann, aus dem, so wie es ist, unwirthschaftlichen Institute herausfiltrirt, hätten wir Gelegenheit, uns über das quantitative und qualitative Industrie-Angebot ganzer Länderstriche in viel eingehenderer Weise, als jetzt, zu unterrichten, uns eine Meinung zu bilden über die jeweiligen Konjunkturen. Das Institut wäre nach verschiedenen Richtungen hin ausbildungsfähig, als Musterlager, Ausstellung, industrielles Adress-, Bestellungen-, Statistisches Bureau. Es verrichtete die wenigen, noch werthvollen Dienste der Messen, befriedigte aber ausserdem noch eine Menge neuer Ansprüche, und es wäre frei von den heutzutage klar hervortretenden Mängeln der Messen. Insbesondere gäbe es nicht Anlass zu Vergeudung von Unsummen mit dem Hin- und Hertransport grosser Waarenmassen, die theils noch nicht verkauft sind, theils sich als unverkäuflich erweisen, theils, wenn sie verkauft werden, den Weg, auf dem sie gekommen, ganz oder theilweise zurückmessen müssen, um an den Käufer zu gelangen. Welch' ein unwirthschaftliches Beginnen ist es bei Lichte betrachtet, in unseren Zeiten auf's Gerathewohl den »Markt zu versuchen« mit dem ganzen Fabriklager, stets auf die Gefahr hin, für das ganze Lager, oder doch für den unverkauften Rest die doppelte Fracht und neben der Fracht noch andere Spesen in Menge bestreiten zu müssen!

Bei der Entscheidung der Frage, ob die als unwirthschaftlich erkannten Messen ihrem Schicksale überlassen, oder gewaltsam beseitigt werden sollen, ist jedenfalls den nur passiv beteiligten Bewohnern der Messplätze, denen, welchen die Messe nur als ein nothwendiges Uebel erscheint, eine Stimme einzuräumen. Mit den Wirthen und Messfremden-Quartiergebern wird die Stadtverwaltung, welche den Messen den Untergang geschworen, überall einen harten Strauss zu bestehen haben. Die gewaltsame Beseitigung scheint uns übrigens nirgends indiziert; sie ist auch, wie das Beispiel von München, Augsburg

burg, Naumburg, Braunschweig u. s. w. zeigt, kaum nöthig; das Register der die Messe begünstigenden Privilegien aber wäre jedenfalls sorgfältig darauf zu prüfen, ob sich darunter nicht solche finden, durch welche irgend welche berechnete Interessen beeinträchtigt werden. Solche Privilegien und Ausnahmegestimmungen verdienen je eher je besser beseitigt zu werden. Dann wird es sich zeigen, was von jenen Instituten trotz augenscheinlich veränderter Bedingungen als lebenskräftig sich bewährt, oder doch den Keim zu neuem Leben in sich birgt. —

Karlsruhe, im Januar 1867.
