

Terms and Conditions

The Library provides access to digitized documents strictly for noncommercial educational, research and private purposes and makes no warranty with regard to their use for other purposes. Some of our collections are protected by copyright. Publication and/or broadcast in any form (including electronic) requires prior written permission from the Library.

Each copy of any part of this document must contain there Terms and Conditions. With the usage of the library's online system to access or download a digitized document you accept there Terms and Conditions.

Reproductions of material on the web site may not be made for or donated to other repositories, nor may be further reproduced without written permission from the Library

For reproduction requests and permissions, please contact us. If citing materials, please give proper attribution of the source.

Imprint:

Director: Mag. Renate Plöchl

Deputy director: Mag. Julian Sagmeister

Owner of medium: Oberösterreichische Landesbibliothek

Publisher: Oberösterreichische Landesbibliothek, 4021 Linz, Schillerplatz 2

Contact:

Email: [landesbibliothek\(at\)ooe.gv.at](mailto:landesbibliothek(at)ooe.gv.at)

Telephone: +43(732) 7720-53100

teil! Wie eben gezeigt, will jeder die gekaufte Partie möglichst rasch weitergeben, ohne direkte bössliche Absicht entstehen daraus lange Ketten: objektiver Kettenhandel. Am liebsten aber wird der Verkäufer an solche Leute weitergeben, die recht bald ihm wieder andere Waren verkaufen. Denn Warenbesitz bedeutet jetzt sicheren Gewinn. So entstehen Interessengemeinschaften, aus dem objektiven entsteht der bewußte, absichtliche Kettenhandel, das Schiebertum in zahlreichen Spielarten.¹⁾

IV. Hauptträger des Kettenhandels: Die „Kriegshandelsvermittler.“

Eine neue Art kaufmännischer Mittelspersonen tritt unter diesen Verhältnissen bald und massenhaft auf; man nennt sie Kriegshandelsvermittler. Gänzlich ungewollt entwickelt sie sich aus dem Stande der Agenten, einer wirtschaftlich überaus wertvollen Schicht, die für billige Provision hochwertige Arbeit in der Warenvermittlung leistet. Diese standen vielfach zwischen Landwirt und Aufkäufer; wiederum zwischen diesem und der verarbeitenden Fabrik; dann wieder zwischen dieser und dem Absatzgroßhändler und endlich auch zwischen dem letzten Großhändler und dem Kleinverkäufer. Im Frieden boten sie nach Muster oder Preisliste an; nur den Auftrag zu gewinnen war ihre Sorge; daß er etwa nicht prompt, vielleicht garnicht ausgeführt würde, war gänzlich außer Betracht; Warraab es in Hülle und Fülle; Schiff,

¹⁾ Genaue Beobachter der ersten Mobilmachungswochen glauben, das erste Entstehen des Schiebertums auf Militärlieferungen zurückführen zu müssen. Der Einkauf der Heereskörper geschah dezentralisiert, jedes Korps kaufte grundsätzlich für sich, daneben aber noch jedes Bataillon und oft genug die Kompanie. Auf den Preis kam es in der Eile und bei gelegentlich mangelnder Sachkenntnis, zumal bei neuen Formationen, meistens weniger an, auf schnelle oder doch sichere Versorgung umsomehr. So wurde anfangs oft jedes denkbar erscheinende Angebot angenommen, und spekulative Naturen boten, was sie noch gar nicht hatten, zu Preisen an, zu denen sie solche Waren sicher kaufen konnten. Die Lieferung wurde zu einem etwas billigeren Preise an einen anderen weitergegeben, der es wieder ebenso machte und so fort, bis endlich zu mäßigem Preise der wirkliche Lieferant erreicht wurde – oder gelegentlich, wenn sich keiner fand, auch gar nicht geliefert wurde. Von den vielen seltsamen Blüten dieses Kettenhandels hier nur eine: Eine Lieferung Schuhe für ein westdeutsches Korps wurde durch ein norddeutsches Warenhaus gemacht, an das diese Schuhe durch eine Anzahl Zwischenhände aus einem Warenhause desselben westdeutschen Korpsbezirks gelangt waren, das obendrein am Sitze des Korps ein Zweiggeschäft hat. Solche Fälle wurden seither durch die Zusammenfassung der Heeresversorgung unterbunden; aber das dabei herausgebildete Schiebertum suchte und fand nun andere Betätigungsgelände.