

Landesbibliothek Oldenburg

Digitalisierung von Drucken

Heimatkunde des Herzogtums Oldenburg

Schwecke, W.

Bremen, 1913

III. Der Detailhandel.

urn:nbn:de:gbv:45:1-3847

der ammerländischen und der Weserwerften verwendet. Mit dem Rückgang des Holzschiffbaues hat diese Verwendungsart immer mehr an Bedeutung verloren. Das oldenburgische Holz wird jetzt zum größten Teil bei Wasserbauten und als Bauholz verbraucht.

d) Der Kohlenhandel.

Das Herzogtum Oldenburg gehört zu den Grenzgebieten, in denen sich die Einflußsphären des rheinisch-westfälischen Kohlenyndikats und der englischen Kohlenzechen berühren. Infolgedessen werden von beiden Seiten Kampftarife erhoben, jedoch überwiegt der Verbrauch an rheinisch-westfälischer Kohle den an englischer Kohle ganz außerordentlich. Namentlich der Verbrauch an Hausbrandkohle wird fast ganz aus den Zechen des Ruhrgebietes gedeckt. Das rheinisch-westfälische Kohlenyndikat bedient sich bei dem Absatz seiner Kohlen der Vermittelung der Deutschen Kohlen-Handelsgesellschaft in Bremen, eines Tochterunternehmens des Syndikats.

Die gewaltige Zunahme, die der Verbrauch an Ruhrkohlen im Herzogtum erfahren hat, spiegelt sich in den Kohlenempfangsziffern der Eisenbahnstationen des Herzogtums Oldenburg wieder. Diese Zahlen geben zugleich ein anschauliches Bild von der industriellen Entwicklung im Lande. Es betrug der Kohlenempfang

1895	1910	Zunahme
Tonnen	Tonnen	%
189 050	379 436	100,71

Die Einfuhr englischer Kohle vollzieht sich in der Hauptsache über Brake. Nach den Aufstellungen des Brater Handelsvereins betrug der Import englischer Kohle über Brake:

1907	1908	1909	1910	1911	1912
28 303	28 453	31 987	37 317	32 977	15 616

Tonnen.

Die englischen Kohlen werden jetzt fast ausschließlich durch Dampfer angebracht, während in früheren Jahren auch die kleineren Segelschiffe lohnende Beschäftigung in der Kohlenfahrt fanden.

Es steht zu erwarten, daß der Antransport der Ruhrkohlen, der sich zurzeit noch völlig auf dem Eisenbahnwege vollzieht, nach Durchführung des Hunte-Ems-Kanals nach Dörpen an der Ems und seinem Ausbau zu einem Großschiffahrtswege ganz auf dem billigeren Wasserwege erfolgen wird, wodurch den englischen Zechen voraussichtlich eine weitere Konkurrenz im Unterwesergebiet unmöglich gemacht werden wird.

III. Der Detailhandel.

Der Kleinhandel, der in einer Wirtschaftsgeichte des Landes selbstverständlich nicht fehlen dürfte, paßt in eine Heimatkunde insofern nicht so recht hinein, als er sich ja in dem gleichen Rahmen bewegt wie der Kleinhandel im übrigen Deutschland, die Heimatkunde jedoch in erster Linie das unserm Lande Eigentümliche darzustellen bestrebt sein muß. Aus diesem



Grunde wird von einer Besprechung der einzelnen Zweige des Kleinhandels abzusehen sein, aber es dürfte gestattet sein, auf die allgemeinen Verhältnisse des Kleinhandels in unserm Lande mit einigen kurzen Worten einzugehen.

In dieser Beziehung ist zunächst zu erwähnen, daß großkapitalistische Unternehmungen in Form von Warenhäusern oder großen Spezialgeschäften, wie sie in so manchen Orten unseres deutschen Vaterlandes entstanden sind und vielfach den Untergang weiter Kreise des ortsanfässigen Kleinhandels herbeigeführt haben, in unserer engeren Heimat bislang keinen Eingang gefunden haben, vermutlich in der richtigen Erkenntnis, daß unsere hiesigen Verhältnisse keinen sehr geeigneten Boden für derartige Betriebe bieten. Infolgedessen haben diejenigen Handelszweige, die sonst in erster Linie unter der Konkurrenz dieser großkapitalistischen Unternehmungen zu leiden haben, bei uns eine ruhige, gedeihliche Entwicklung genommen. Das gilt besonders vom gesamten Manufakturwarenhandel mit all seinen Unterabteilungen, als Weiß-, Woll- und Kurzwarengeschäfte, Putzgeschäfte, Leinen- und Aussteuergeschäfte zc. Das Geschäft in diesen Zweigen vollzieht sich bei uns im allgemeinen in sehr soliden und gesunden Bahnen, und es ist einigen Manufakturwarenfirmen in den Städten Oldenburg, Fever und Delmenhorst durch Intelligenz und streng solide Geschäftsführung, verständnisvolles Eingehen auf die Bedürfnisse des Publikums und Anpassen an die wechselnden Anforderungen der Mode gelungen, ihr Geschäft derartig zu entwickeln, daß sie sich den renommiertesten Geschäften in den Großstädten völlig ebenbürtig zur Seite stellen können. Einzelne Geschäfte dieser Branche können auch schon auf ein recht beträchtliches Alter zurückblicken, z. B. die Firma A. G. Gehrels & Sohn (früher J. Hüttemann), gegründet 1811, S. Hahlo (früher C. und G. Ballin), gegründet in demselben Jahre, P. F. Ritter, gegründet 1793, u. a. m.

Eisenwaren. Ebenso günstig liegen im allgemeinen die Verhältnisse in der Eisenwarenbranche und den ihr verwandten Zweigen, und wenn gleich in ihr Geschäfte von solchem Umfange wie in der Manufakturwarenbranche nicht vorkommen, so gibt es doch auch Eisenwarengeschäfte, die nicht nur auf ein hohes Alter zurückblicken können, sondern sich auch ein durch das ganze Land bekanntes Renommee geschaffen haben.

Kolonialwaren. Weniger erfreulich war dagegen die Entwicklung, die der Kolonialwarenhandel genommen hat. Auf dem platten Lande blieb zwar auch dieser Geschäftszweig noch durchaus gesund; auch sind hier meist mehrere Branchen zu einem Geschäft vereinigt, und solche gemischte Geschäfte werfen zumeist einen durchaus zufriedenstellenden Nutzen ab. Schlechter sieht es dagegen in den meisten größeren Orten aus. Hier hat der Kolonialwarenhandel im allgemeinen schwer zu kämpfen mit den Konsumvereinen, die in unserem Lande vielfach einen außerordentlichen Umfang angenommen haben. So zählt beispielsweise der stadtdenburgerische Konsumverein ca. 5000 Personen zu seinen Mitgliedern. Da diese Mitglieder wohl meist verheiratet sind, würde das — die Familie zu fünf Köpfen angenommen



— einem Kundenkreis von ca. 25 000 Personen entsprechen, gegenüber einer Gesamteinwohnerzahl der Stadt Oldenburg von rund 30 000. Nun wohnen allerdings viele dieser Mitglieder in den Vororten, und die meisten kaufen trotz ihrer Zugehörigkeit zum Konsumverein doch einen mehr oder minder großen Teil ihrer Kolonialwaren beim Kaufmann. Dennoch ist klar, daß ein solcher Verein dem ansässigen Detailhandel einen großen Teil seines Absatzes entziehen muß. Es scheint indessen, als wenn der Detailhandel die schwierigste Zeit überwunden hat, wenigstens hat das Konsumvereinswesen in den letzten Jahren bei weitem nicht mehr in der Weise um sich gegriffen, wie in der vorhergehenden Zeit. Zudem macht sich beim Publikum als Folge des steigenden Wohlstandes in zunehmendem Maße das Bestreben geltend, nicht nur auf den Preis, sondern auch auf die Qualität der Ware zu sehen. Qualitätsware aber kauft das Publikum erfahrungsgewiß im allgemeinen mehr bei dem selbständigen Kaufmann.

Das Detailgeschäft in den größeren Orten hat deshalb ebenfalls eine gewisse Wandlung erfahren, indem diese Geschäfte ihr Hauptgewicht auf die Qualität der Ware, peinlich saubere Bedienung sowie geschmackvolle Aufmachung und Ausstattung legen, so daß heute der Kleinhandel in Nahrungs- und Genussmitteln imstande ist, auch den Ansprüchen des verwöhntesten Publikums gerecht zu werden.

Einkaufsverein der Kolonialwarenhändler. Besonders erfreulich ist, daß auch bei uns der Detaillistenstand in steigendem Maße gelernt hat, die ihm zur Verfügung stehenden Mittel der Selbsthilfe gegen die Konkurrenz der Konsumvereine sich dienstbar zu machen. Hierzu gehört in erster Linie der Zusammenschluß zu Einkaufsvereinen, um sich durch gemeinsamen Bezug im großen die Vorteile des billigeren Einkaufs und der billigeren Fracht (Waggonbezug) zu verschaffen. Nach verschiedenen mißlungenen Versuchen gelang es, einen lebenskräftigen Verband zustande zu bringen, den „Einkaufsverein der Kolonialwarenhändler des Herzogtums Oldenburg, e. G. m. b. H.“. Er wurde gegründet im Jahre 1901 und hat seitdem eine ruhige, alljährlich ansteigende Entwicklung genommen. Seine Mitgliederzahl, die anfänglich nur einige 20 betrug, hat gegenwärtig das erste Hundert bereits überschritten, und der Warenumsatz ist in dieser Zeit von etwa 200 000 Mark auf ca. 1 Million Mark angewachsen.

Während ursprünglich die von der Genossenschaft eingekauften Waren bei den einzelnen Mitgliedern gelagert werden mußten, was natürlich mit mancherlei Unzuträglichkeiten verknüpft war, besitzt die Genossenschaft seit 1904 ein eigenes Geschäftshaus mit großen Lagerräumen. Auch wurde es mit dem zunehmenden Umfang des Geschäftes erforderlich, ein Vorstandsmitglied hauptamtlich mit der Geschäftsführung zu beauftragen, während bis dahin die Geschäftsführung nebenamtlich von einzelnen dazu gewählten Mitgliedern besorgt worden war. Dem allgemeinen Wunsch der Mitglieder entsprechend, wurde 1905 noch eine eigene vorzüglich eingerichtete Kaffeerösterei angelegt, deren Betrieb ebenfalls außerordentlich zugenommen hat.

Rabattsparevereine. Ein weiteres Mittel der Selbsthilfe im Konkurrenzkampf gegen die Konsumvereine ist dem Detailkaufmann in dem Zusammenschluß zu Rabattsparevereinen entstanden. Dieses Rabattsparevereinswesen hat in unserm Lande, namentlich in den Orten, in denen Konsumvereine bestehen, ebenfalls Eingang gefunden und sich als sehr förderlich erwiesen. Ein besonderer Erfolg liegt darin, daß das Publikum sich infolge der Gewährung des Rabatts bei Barzahlung mehr und mehr daran gewöhnt hat, die Ware sofort zu bezahlen, anstatt die Schuldposten längere Zeit anwachsen zu lassen. Die Folge ist eine Gesundung des gesamten Zahlungsverkehrs gewesen. Auch die anfänglichen Gegner der Rabattsparevereinsbewegung haben dies inzwischen eingesehen und sich mehr und mehr den Rabattsparevereinen angeschlossen.

Nachstehend lassen wir eine Übersicht der im Herzogtum vorhandenen Rabattsparevereine, ihrer Mitgliederzahl und des Marken- und Warenumsatzes ihrer Mitglieder nach dem Stande des Jahres 1911 folgen. Es ist dabei aber zu berücksichtigen, daß die mitgeteilten Zahlen nicht annähernd ein Bild von der wirklichen Höhe der gewährten Rabatte und demnach des Warenumsatzes geben, da die Rabatte sehr häufig sofort in bar gegeben zu werden pflegen und daher in den nachstehenden Zahlen nicht mit in die Erscheinung treten. In Westerstede soll die Rabattgewährung in bar nach den uns gemachten Mitteilungen sogar die Regel bilden.

Rabattspareverein	Mitgliederzahl	Markenumsatz <i>M</i>	Warenumsatz <i>M</i>
Oldenburg.....	380	196 240	3 924 800
Brake.....	69	33 980	679 600
Westerstede.....	27	7 600	152 000
Stoppenburg.....	21	—	—
Barel.....	52	35 910	695 400
Nordenham.....	51	25 850	517 000
Esfleth.....	35	14 090	281 800

IV. Interessenvertretungen und öffentlichrechtliche Institutionen.

Zum Schluß sei noch kurz der Interessenvertretungen und der öffentlichrechtlichen Institutionen gedacht, wobei allerdings das Fortbildungsschulwesen und die Gewerbeinspektion ausgeschaltet werden müssen, die an anderer Stelle besonders behandelt worden sind. Hier ist zunächst der zahlreichen Handelsvereine Erwähnung zu tun, von denen als die beiden bedeutendsten der Gewerbe- und Handelsverein Oldenburg und der Handelsverein Brake hervorzuheben sind. Den Handelsvereinen lag, solange die Handelskammer noch nicht bestand, die öffentliche Vertretung der Interessen von Handel und Industrie ob. Um das wirksamer tun zu können, hatten sie sich zu einem Verbandsverbande zusammengeschlossen, der ein eigenes Bureau unterhielt, einen hauptamtlich angestellten, volkswirtschaftlich gebildeten Generalsekretär beschäftigte

