

## Im Café „zum Schleichhandel“.

Eine zeitgemäße Studie.

Meine Vorratskammer war erschöpft. Vor mir lagen nur uneingelöste Butter-, Milch- und Mehlarten, und nagen-der Hunger zwang mich, aus dem Wirrwahl des Glends einen Ausweg zu suchen. Ich entschloß mich zu einem Besuch der Leopoldstadt, adjustierte mich zweckentsprechend für den ungestörten Aufenthalt in dem „Café zum Schleichhandel“ und war fest entschlossen, entweder längst vermiste Lebensmittel zu erstehen oder wenigstens einen Schleichhändler zu — interviewen. Welches von beiden oder ob mir beides gelang, kann ich nicht der Öffentlichkeit preisgeben, ebensowenig die Adresse des Kaffeehauses, das natürlich heute noch einen Decknamen hat.

Mit sicherem Tritt kam ich in die niedrigen Hallen des Cafés. Ich nahm — der londesüblichen Sitte gemäß — den Hut nicht ab, sondern setzte mich bedeckten Hauptes zu einem Tisch und bestellte, um nicht aufzufallen — nichts. Die Zeitungen las ich nur, um einen Schleichhändler abzuwarten. Er kam auch bald. Das Gespräch begann. Ich eröffnete das Interview: „Was sagen Sie zum Kammberg?“ „Ja, mit der Butter ist es jetzt sehr schlecht bestellt,“ war die Antwort meines Gewährsmannes — So, da wäre ich nun glücklich beim Richtigen angelangt, dachte ich mir und wollte natürlich nicht nur die Ursachen und Ausreden, warum es mit diesem Lebensmittel so schlecht bestellt sei, wissen, sondern — im Vertrauen gesagt! — auch Butter nach langer Zeit wieder einmal sehen. Ich erinnerte mich an kaufmännische Usancen und forschte nach einem Qualitätsmuster. Mit einem Hugel von Vorwürfen, daß ich Spaß mit ihm mache, überschüttete er mich. Ich trat den Rückzug an und ließ mich mit meinem Nachbar in ein gelehrtes Gespräch ein.

Ich erfuhr aus dem Munde des Schleichhändlers bald das große Geheimnis dieser „Kriegskunst“. Mit Seuffzen schilderte er die Schwierigkeiten und Gefahren seines Berufs. Im Frieden hat er zwar weniger verdient, hat aber ein ruhiges Leben führen können. Jetzt hat er zehnfache Qualen zu bestehen, bis er seine Waren erlangt, transportiert und an den Mann bringt. „Ja, man muß Ideen haben, besondere Einfälle, wie und wo man die Butter, Milch, Fleisch, Seife u. s. f. erhalten kann. Nach dem „Lehmann“ kann man keine Bezugsquellen nicht aufsuchen. Denn der Krieg hat in dieser Beziehung „un-gewertet,“ erzählte mir mein Gewährsmann. Dann löst er sich in eine längere Rede über die Gefahren des Transportes und die damit verbundenen außerordentlichen „Speisen“ ein, die eigentlich für den letzten Preis ausschlaggebend sind. „An jeder Stroßenecke lauert ein „Spitzel“ und da heißt es aufpassen.“ Die dritte Phase des Schleichhandels ist das „An-den-Mann-Bringen“. Das Wort ist wörtlich zu nehmen. Die Schleichhändler lassen sich viel lieber mit Männern ein. Sie verstehen sie eher und sind zuverläßlicher. Die Kundschaft wird sorglich gewählt. Die höchsten Preise werden von den Kriegsgewinnern bezahlt, die im Kreise der Schleichhändler gut bekannt sind, daß die Steuerbehörde im „Café zum Schleichhandel“ am liebsten ihre Informationen einziehen könnte. „Ueberhaupt haben wir die allerfeinste Kundschaft,“ versicherte Herr Schleichhändler voller Stolz, „in den Palais und Villen sind wir Stammgäste geworden.“

Nun war ich neugierig, wie die hohen und höchsten Preise entstehen und bat um eine Kalkulation. Zu meinem höchsten Erstaunen nahm mein Nachbar einen Bleistift und schrieb auf den Tisch: Zum Beispiel 1 Kilo Butter kostet im Einkaufe 6 Kronen, dazu kommt ein Tauschartikel im Schleichhandelwerte von 10 Kronen, Transportspesen 10 Kronen. 1. Verdienst 10 Kronen. 2. Verdienst 20 Kronen, macht 56 Kronen, der heutige allgemein gültige Marktpreis. Obgleich mir die Endsumme und die Einzelbeträge nicht einleuchteten, so war das so selbstverständlich gesagt und vorgezeichnet, daß ich nicht wagte, irgend etwas dagegen einzuwenden, ja, wenn ich das nötige Geld besessen hätte, so wäre ich zweifellos Käufer gewesen. Auf seine diesbezügliche, ganz bescheidene Anfrage lehnte ich unter einem Vorwand für dieses Mal ab. Herr Schleichhandel war mir nicht böse, sondern — er hatte scheinbar viel Zeit und wenig Ware — verblieb an meinem Tisch, zu weiterem Interview bereit.

Es war kein Kellner zu sehen, nur ein unaufhörliches Kommen und Gehen von alten und jungen Männern, alle schienen einander zu ähneln, jeder hatte sprühende Augen, unflät und flüchtig war ihr Gebaren. „Nennen Sie die anderen Herren hier?“ fragte ich meinen Butterfreund. Beim Namen kannte er die wenigsten von ihnen, aber von jedem kannte er den Spezialartikel, dem er sich gewidmet hatte. Ferner die Bezugsquellen, ob in Wien oder „vom Land“ oder gar vom „Ungarland“ die Waren hereinkommen, alles wußte mein Vertrauensmann und erzählte mir alles so ausführlich, als bezahlte ich ihn für die „Einführung in die Geheimnisse des Schleichhandels“.

Nachdenklich verließ ich das „Café zum Schleichhandel“, so arm an Lebensmitteln wie zuvor, aber reicher an Erfahrung. Ich hatte hier Menschen gesehen und gesprochen, die die Konjunktur des Krieges nutzen, die die Seltenheit der Waren, dem hernen Gesetz von Angebot und Nachfrage entsprechend, zur unglaublichen Steigerung des geforderten Preises ausnützen, die die letzten Reste für die **Begüterten unter den Menschen aufsparen, unbedürftigt**

um das große, entsetzliche Glend der Masse, unter der sie Tag und Nacht weilen. Sie erscheinen mir wie Menschen, die nicht sehen wollen, die keinen Sinn für das Unglück der nächsten Umgebung haben, da sie im Banne des Mammons sind, der sie Irrwege führt, die vom gleichnerischen Gold des Profits beleuchtet sind.

B. R.