

Die Teuerung in England.

Die Sparsamkeit als „Heilmittel“.

Die fortwährende Steigerung der Lebensmittelpreise in England erweckt bereits in weiten Kreisen der Bevölkerung das unbeagliche Gefühl, daß die hohen Preise nicht gerechtfertigt sind und daß entweder der Erzeuger, der Großhändler oder der Detaillist auf Kosten des Käufers aus den Kriegsverhältnissen unstatthafte Vorteile ziehen. Diese Stimmung geht wenigstens aus Artikeln Londoner Blätter recht deutlich hervor. Dabei sind in England durchaus nicht alle Lebensmittel im Preise gestiegen. Luxusnahrungsmittel sind, während Brot, Rind- und Hammelfleisch und andere wichtige Lebensmittel nur für ungewöhnlich hohe Preise zu haben sind, nicht teurer, als sie sonst in England waren. Der Kaviar zum Beispiel kostet heute ebensoviel wie vor zwei Jahren. Ein Paar Rebhühner kann man für 3 bis 4 Schillinge (R. 3.60 bis R. 4.80) erstehen, Hasen sogar schon für 1 Schilling und 6 Pence (R. 1.80), eine große Ananasfrucht für gleichfalls 1 Schilling 6 Pence und Trauben das Pfund zu 9 Pence (90 Seller).

Das ganze Mißtrauen und die ganze Erbitterung der Engländer richtet sich gegen den Fleischhauer. Er ist es, der mehr als alle anderen Geschäftsleute von seinen Kunden verdächtigt wird, höhere Preise zu verlangen, als er müßte und dürfte. Trotzdem gab es in England noch nie so viel ruinierte Existenzen unter den Fleischhuern als heute im Kriege. Das mag daher kommen, daß viele durch lange Zeit hindurch keine oder nicht genug Ware erhalten konnten. Dabei sind die Fleischpreise für unsere Begriffe nur minimal gestiegen, ganz zu schweigen von der im Vergleich mit unseren Verhältnissen absoluten Billigkeit. So stellt sich in England Fleisch der billigeren Sorte durchschnittlich auf R. 3.— pro Kilo gegen R. 2.20 im Vorjahr. Ein Kilo Laib Brot kostet gegenwärtig 43 Seller gegen 27½ Seller im Vorjahr. Tee-Eier dagegen kosten etwa 28 Seller das Stück gegen 20 Seller bei Kriegsbeginn. Ein Kilo Butter stellt sich auf R. 4.10 gegen den früheren Preis von 3 Kronen.

Viel Mißmut erregt die Teuerung in Kaffee, Tee und Kakao; hier will es namentlich dem Publikum der volkstümlichen Frühstückstuben nicht in den Sinn, warum es für eine Schale Tee statt des altherwürdigen Preises von „Two pence“ (20 Seller) plötzlich zweieinhalb Pence zahlen soll. Der Chef einer der größten Frühstück-

stubenunternehmungen Londons, der Firma J. Lyons & Co., der Pioniere der Two-pence-schalen, die in der Stadt eine große Zahl solcher Trinkhallen unterhält, äußert sich in der Times über die Erhöhung des Tee-preises folgendermaßen: „Der Tee,“ sagt er, „kostet uns um 10 Pence (1 Krone) für das Pfund mehr als früher, die Zuckerpriese sind um 40 Prozent, die Milchpreise um 25 Prozent, die Preise des Porzellans um 15 bis 20 Prozent und der Elektrizität (Beleuchtung und Strom für die Teemaschinen) um 10 Prozent gestiegen. Und dies ist bloß ein Teil unserer Mehrkosten, von denen wir dem Publikum nur ein halbes Penny pro Schale aufbürden.“

Sehr interessant ist ferner die vergleichende Liste, in der eine Londoner Hausfrau aus dem Mittelstand das heutige Wochenbudget für eine fünfköpfige Familie mit dem Budget des Vorjahres vergleicht. Aus dieser Aufstellung geht hervor, daß selbst bei allergrößter Sparsamkeit ohne Miete, Steuern und Kleider 5 Pfund wöchentlich (120 Kronen) gegen kaum 3 Pfund im Vorjahr unerlässlich notwendig sind.

Samstag ist der Haupteinkaufstag der Woche für die Arbeiter- und die Mittelklasse. An diesem Tage wird sich die Durchschnittshausfrau erst eigentlich der Bedeutung des Wortes Kriegspreise so recht bewußt. Da wird es den Frauen, deren Einkünfte nicht gewachsen sind, von Samstag zu Samstag schwieriger, ihr Hauswirtschaftsproblem zu lösen. Ganz abgesehen davon, daß die wöchentlichen kleinen Erbsparnisse, die

dann auf Neuanschaffungen von Pfannen, Töpfen und anderen Haushaltsgegenständen verwendet wurden, wegfallen, ergibt sich jetzt im kleinen Haushalt oft genug ein Defizit, das dann auf andere Weise wieder hereingebracht werden muß, wie durch Einschränkung des Fleischgenusses, durch größeren Konsum an billigen Speisen, wie Grütze usw., ja oft durch Entlassung von Diensthöten.

Maßnahmen gegen die Teuerung sind in England bisher so gut wie keine getroffen worden. Wohl wird die Preissteigerung der Lebensmittel in den Zeitungen lebhaft erörtert, die Gründe werden untersucht, das ist aber auch alles. Die Mehrheit geht von der Ansicht aus, daß ein großer Teil der Bevölkerung jetzt viel mehr verdient und daher auf die Preise nicht genau zu sehen braucht. Die Einnahmen vieler kleinen Familien, wie zum Beispiel der im Felde Stehenden oder der Munitionsarbeiter, sind sehr gestiegen; infolgedessen geben diese Leute auch mehr Geld aus. Ihnen wird denn auch vielfach die Schuld an der Teuerung in die Schuhe geschoben.

Die einzige Maßregel, die den Engländern gegen die hohen Preise gut dünkt, ist die — Anforderung zur allgemeinen Sparsamkeit. Man ist in England der Ansicht, daß alle Maßnahmen, die in neutralen und kriegführenden Ländern gegen die Teuerung ergriffen wurden, keinen Erfolg hatten. Die Times führt als Beispiel Deutschland an, das jetzt ein sich selbst erhaltender Staat sei, in dem die Regierung viel mehr Macht habe, energisch einzugreifen: dort hätten sich, meint das Blatt, jeder derartigen Aktion enorme Schwierigkeiten in den Weg gestellt. „Wer den Kampf gegen die Preistreiber für eine einfache Sache hält und glaubt, man brauche auf einen oder mehrere Uebeltäter bloß den Finger zu legen, um das ganze Problem einer befriedigenden Lösung entgegenzubringen, wird sich sehr bald in einem undurchdringlichen Labyrinth voll unzusammenhängender Bedingungen und Beziehungen verirrt sehen. Das beste Mittel, die Preise herabzudrücken, ist sparen!“ „Wir haben,“ schreibt das Blatt, „noch immer nicht damit begonnen und werden nicht eher damit beginnen, bevor nicht die Regierungsdepartements und die öffentlichen Beamten, die selbst das Signal zur Verschwendung und Verschwendung gegeben haben, ihre Taktik ändern und mit gutem Beispiel vorangehen. Was die Kleinhändler betrifft, so braucht man sich nicht weiter darüber zu wundern, wenn sie so viel Nutzen als möglich aus ihren Kunden ziehen. Das gehört ja zum Geschäft. Da sie aber doch von ihren Konkurrenten in Schach gehalten werden, so können grobe Ungebührlichkeiten kaum Platz greifen, solange sich nicht ein „Ring“ bildet. Wo heute ungebührlicher Nutzen eingeheimst wird, dort sind die Kunden selbst daran schuld. Das sind Leute, die den Sack voll Geld haben und durch ihren Leichtsin alle jenen, die ernstlich sparen wollen oder gar müssen, einen schweren Schlag versetzen. Wenn jeder sparen und sich weigern wollte, mehr als den Minimalpreis, der der Maximalpreis der Großhändler ist, zu bezahlen, dann würden bald alle Kaufleute, die das Publikum ausbeuten wollen, verpielt haben. Mit anderen Worten: Das Heilmittel liegt in den Händen des Konsumenten und heißt strengste Sparsamkeit.“

Die Daily News gibt in ähnlichem Sinne den Hausfrauen einige beherzigenswerte Gebote auf den Einkaufsweg. Sie lauten:

1. Die Phraze „Es ist nun einmal nicht anders“, deren sich viele „geschäftstüchtige“ Kaufleute bedienen, ist oft nichts als eine Bemäntelung der Erpressung.
2. Merket euch, Frauen! Es gibt noch andere Geschäftslokale als jenes, wo ihr gewohnt seid, einzukaufen.
3. Ein schlechter Einkäufer macht einen unehrlichen Verkäufer.
4. Jede Frau, die darauf besteht, für ihr Geld soviel als möglich zu bekommen, hilft, die Preise niedrighalten und bessert die Qualität.“