

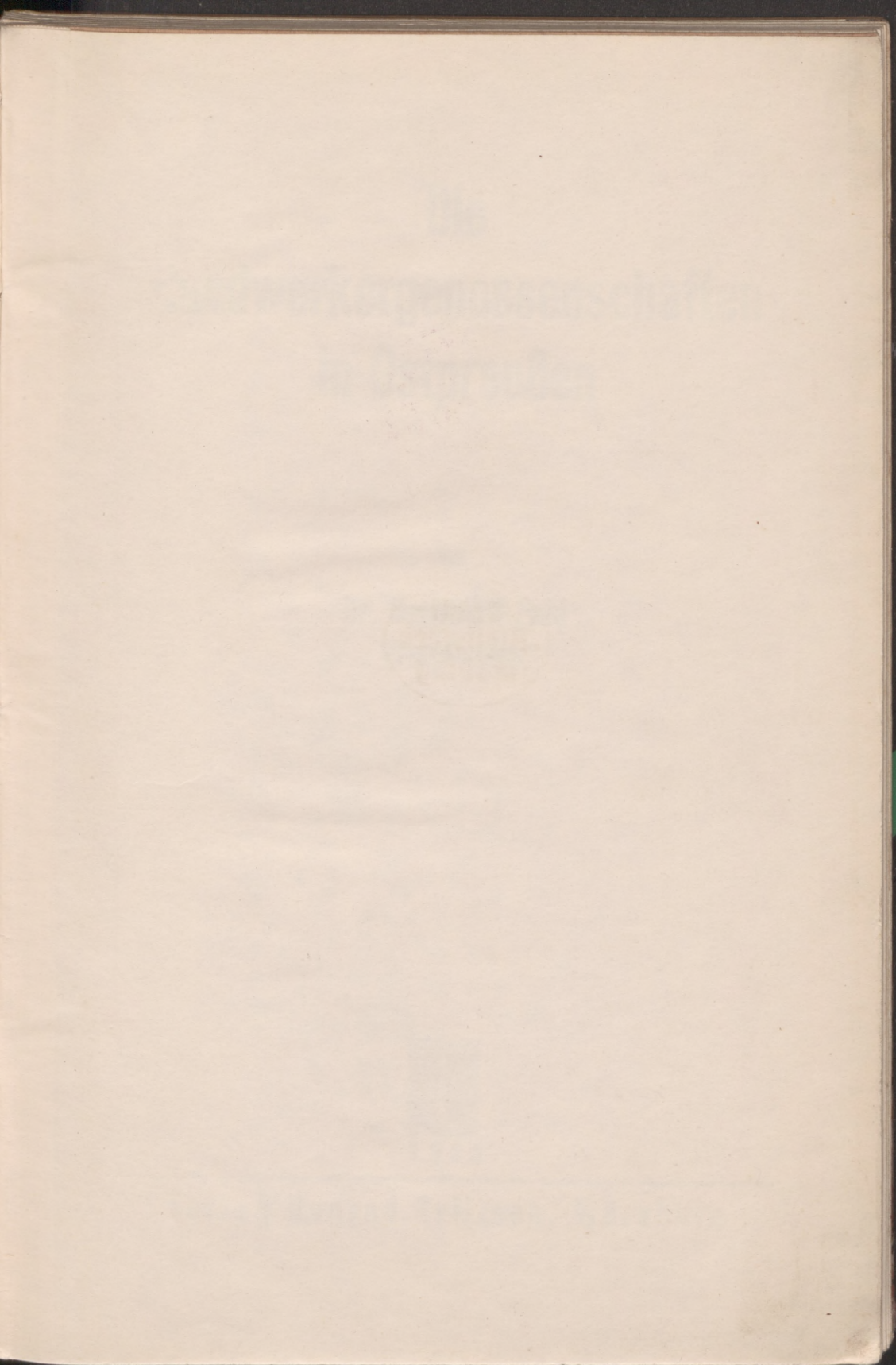
BIBLIOTEKA
Instytutu
Saltyckiego
w Bydgoszczy

52205
E 830 I
3467



Jb 8





1887



27. 1. 1937.

Die Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen

von

Dr. Bernhard Fahl

Diplom-Kaufmann



1936

Verlag Konrad Triltsch, Würzburg



E830 I

Die Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen

fahl

von

Dr. Bernhard Fahl

Diplom-Kaufmann

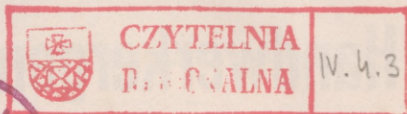


1936

Verlag Konrad Triltsch, Würzburg

1937: 91

34767



52205 / 3467

1057

ALLE RECHTE,
AUCH DAS DER ÜBERSETZUNG IN FREMDE SPRACHEN,
VORBEHALTEN

Jb 8



DRUCK VON KONRAD TRILTSCH, WÜRZBURG
PRINTED IN GERMANY

Vorwort.

Die vielfach verbreitete Auffassung, das Handwerk hätte infolge des in ihm ausgeprägten Individualismus kein befriedigendes Verhältnis zu der Gemeinschaftsidee des Genossenschaftswesens gefunden und insbesondere das ostpreußische Handwerk stehe ihr ablehnend gegenüber, gab den Anlaß zu der vorliegenden Arbeit, durch die nachgeprüft werden sollte, inwieweit diese Ansicht zutrifft. Wohl waren die Handwerker-genossenschaften in vergangenen Jahren mehrfach Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Diese erstreckten sich aber vorwiegend auf die handwerklichen Gemeinschaftseinrichtungen des ganzen Deutschen Reiches und sind deshalb als Rahmenarbeiten¹⁾ zu betrachten, die durch Untersuchungen der genossenschaftlichen Entwicklung in den einzelnen Wirtschaftsgebieten ausgefüllt werden müssen. Die vorliegende Arbeit stellt deshalb neben den bereits für andere Wirtschaftsgebiete durchgeführten Erhebungen²⁾ eine ergänzende Untersuchung zu der Schwellenbach'schen Arbeit „Die Handwerker-Warengenossenschaft“³⁾ dar.

Die Arbeit ist als eine Untersuchung des Instituts für Genossenschaftswesen an der Handels-Hochschule Königsberg (Pr) entstanden. Bei der Materialbeschaffung, die mit fast unüberwindlichen Schwierigkeiten verbunden war, fand ich bei dem Ostdeutschen Genossenschaftsverband, der Handwerkskammer für das östliche Preußen und den Handwerker-genossenschaften weitestgehende Unterstützung. Allen diesen Stellen und besonders meinem hochverehrten Lehrer, Herrn Prof. Dr. Röfle, für die wertvollen Anregungen meinen herzlichsten Dank.

Königsberg (Pr), im April 1936.

Bernhard Fahl.

¹⁾ Peters, W., Zur neuesten Entwicklung des Genossenschaftswesens im Handwerk. Krefeld 1906.

Schwellenbach, G., Die Handwerker-Warengenossenschaften. Diss. Jena 1933.

²⁾ Gemming, A., Das Handwerker-Genossenschaftswesen in Württemberg. Diss. Tübingen 1911.

Lübbering, Berufsständische Gemeinschaftsarbeit im rheinisch-westfälischen Handwerk. 1919.

Mehlig, Das Handwerker-Genossenschaftswesen in Sachsen. Diss. Leipzig 1925.

³⁾ Diss. Jena 1933.

Vorwort

Die Technik verdrängt die Handarbeit. Das ist die allgemeine Meinung. In dem Maße, wie die Technik sich ausbreitet, werden die Handwerker weniger gebraucht und ihr Lebensstandard sinkt. Das ist die allgemeine Meinung. In dem Maße, wie die Technik sich ausbreitet, werden die Handwerker weniger gebraucht und ihr Lebensstandard sinkt. Das ist die allgemeine Meinung.

Dieses Buch ist eine Untersuchung über die Technik. Es ist eine Untersuchung über die Technik, die das Leben der Handwerker verändert. Es ist eine Untersuchung über die Technik, die das Leben der Handwerker verändert.

Königsberg i. Pr., im April 1922

Herausgegeben von

Dr. Paul Th. Die Handwerker-Gesellschaften in Preußen
in Königsberg, Friedrichstraße 10
Dr. Paul Th. Die Handwerker-Gesellschaften in Preußen
in Königsberg, Friedrichstraße 10

Inhaltsverzeichnis.

	Seite
A. Abgrenzung des Untersuchungsgebietes	1
B. Die Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen	5
I. Die handwerker-genossenschaftliche Struktur Ostpreußens . .	5
1. Die äußere Entwicklung der Handwerker-genossenschaften	5
a) Heutiger Stand sämtlicher ostpreußischer Handwerker- genossenschaften	5
b) Bestandsbewegung der Genossenschaften und ihre geo- graphische Verteilung	6
c) Bestandsbewegung der selbständigen Handwerker und Genossenschaftsbildung	8
d) Mitgliederzahl und -bewegung bei den einzelnen Genossenschaftsarten	11
e) Genossenschaftsbildung in den einzelnen Handwerks- zweigen	13
2. Die innere Entwicklung der einzelnen Handwerker- genossenschaftsarten	26
a) Die Einkaufs-genossenschaften	26
aa) Gesamtüberblick	26
bb) Die Geschäftsergebnisse der Einkaufs-genossen- schaften in den einzelnen Handwerkszweigen . .	32
Bäcker	32
Fleischer	39
Maler	42
Schuhmacher	44
Friseure	46
Schneider	47
cc) Die Umschlagshäufigkeit	48
dd) Unkosten und Umsatz	51
ee) Forderungen und Schulden	55
b) Die Absatz-genossenschaften	62
aa) Die Magazingenossenschaften	63
bb) Die Lieferungs-genossenschaften	67
cc) Die Verwertungs-genossenschaften	71
3. Handwerk und Kreditgenossenschaften	74
4. Kritik der Ergebnisse	77
5. Gesamtergebnis	81

Literaturverzeichnis.

Bücher:

- Beckers, K.:** Die Lieferungsgenossenschaften im Handwerk und ihre wirtschaftliche Bedeutung. Diss. Köln 1935.
- Berner:** Die ostpreußischen Genossenschaften. Diss. Königsberg (Pr) 1925 (Maschinenschrift).
- Crüger, H.:** Die Besserung der wirtschaftlichen Lage des Handwerks durch Rohstoffgenossenschaften. Berlin 1894.
- Grundlehren und Erfahrungen der Handwerker-genossenschaften. Berlin 1910.
 - Kritische Bemerkungen zu Entwicklungstendenzen im deutschen Genossenschaftswesen. Berlin 1909.
 - Rohstoffgenossenschaften der Handwerker. Berlin 1896.
 - Die ersten 50 Vereins- und Genossenschaftstage. Berlin 1910.
- Enquête-Ausschuß:** Das deutsche Handwerk. Band 1—4. Berlin 1930.
- Gemming, A.:** Das Handwerker-genossenschaftswesen in Württemberg. Diss. Tübingen 1911.
- Gottschal, H.:** Die Bilanzen der Konsumvereine. Berlin 1932.
- Hildebrand, K.:** Handbuch des Genossenschaftswesens. 3. Bd. I. Teil. Halberstadt 1927.
- Jahrbuch des deutschen Handwerks. Hannover 1929.
 - Jahrbuch des Deutschen Genossenschaftsverbandes. 1924—1934.
- Jakob, E.:** Volkswirtschaftliche Theorie der Genossenschaften. Stuttgart 1915.
- Koslowski, H.:** Die gegenwärtige Lage des ostpreußischen Handwerks verglichen mit der Vorkriegszeit. Diss. Königsberg (Pr) 1935.
- Lawin, R.:** Die Bevölkerung von Ostpreußen. Königsberg (Pr) 1930.
- Letschert, R.:** Kreditgenossenschaft und Handwerk. Berlin 1934.
- Mischke, A.:** Die Entwicklung des modernen Genossenschaftswesens in Ostpreußen von seinen ersten Anfängen bis zur Gegenwart. Diss. Königsberg (Pr) 1935.
- Neumann, K.:** Die Verwertung der Abfall- und Nebenprodukte im ostpreußischen Fleischergewerbe und Wege besserer Verwertungsmöglichkeiten. (Diplomarbeit) Königsberg (Pr) 1935.
- Peters, W.:** Zur neuesten Entwicklung des Genossenschaftswesens im Handwerk. Diss. Marburg 1906.
- Reichszentrale deutscher Bäcker-genossenschaften:** Die deutschen Bäcker-genossenschaften. 1926—1934.
- Die Zahlungsbedingungen der Bäcker-genossenschaften. Berlin 1928.
- Röfle, K.:** Die Erneuerung des Handwerks. Königsberg (Pr) 1935.
- Zur Betriebsführung der Handwerker-genossenschaften. Karlsruhe 1926.
 - Handwerksliche Betriebslehre. Sonderdruck aus „Handels-Hochschule“, Berlin 1930.

- Die kaufmännische Führung des Handwerksbetriebes. II. Bd., 5. verb. Auflage. Berlin 1936.
- Schen, E.:** Handel und Handwerk in ihren Beziehungen zum ostpreußischen Wirtschaftsraum. In „Schriften der Handelshochschule, Königsberg (Pr)“, Heft 2.
- Schulze-Delitzsch:** Das Assoziationsbuch für deutsche Handwerker und Arbeiter. Leipzig 1853.
- Vorschuß- und Kreditvereine als Volksbanken. 9. Aufl. bearb. von Crüger und Letschert. Berlin 1926.
- Schwamm, G.:** Die Organisation und das Geschäftsgebahren der Handwerker-Einkaufgenossenschaften unter besonderer Berücksichtigung der Wirkungen auf ihre Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Handel. Diss. Frankfurt/Main o. D.
- Schwellenbach, G.:** Die Handwerker-Warengenossenschaften. Diss. Jena 1935.
- Siedbürger, H., Droescher, H., Lisnik, R.:** Genossenschaftlicher Einkauf im deutschen Bäckerhandwerk. Berlin 1931.
- Thorwart, F.:** Schulze-Delitzsch's Schriften und Reden. Berlin 1909.
- Wernet, W.:** Statistik des Handwerks 1931. Stuttgart 1931.
- Wygodzinski, W.:** Das Genossenschaftswesen in Deutschland. 2. Aufl. Leipzig 1929.

Zeitschriften, Zeitungen, Vorträge:

- Blätter für Genossenschaftswesen. Jg. 1935, 1934, 1935.
- Das deutsche Handwerk. Jg. 1934, 1935.
- Die Betriebswirtschaft. Jg. 1934.
- Zeitschrift für Handelswissenschaft und Handelspraxis. Jg. 1929.
- Deutsche Allgemeine Handwerks-Zeitung. Hannover, Jg. 1935.
- Berliner Börsen-Zeitung. Jg. 1935.
- Röfle, K.:** Genossenschaften im Dienste des gewerblichen Mittelstandes. (Vortrag auf der 71. Jahrestagung des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes).
- Handwerk und Genossenschaftswesen. (Vortrag auf dem Genossenschaftskursus in Frankfurt a/M. 1931, Manuskript).
- Die Arbeiten des Deutschen Handwerksinstituts zur Förderung der Warengenossenschaften. (Manuskript).

Statistiken, Berichte:

- Statistiken der Handwerkskammer für das östliche Preußen.
- Statistiken des Verbandes der ost- und westpreußischen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften. 1924—1932.
- Statistiken des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes. 1924—1934.
- Geschäftsberichte der Reichszentrale Deutscher Bäcker-genossenschaften.
- Geschäftsberichte der Handwerkskammer für das östliche Preußen.
- Geschäftsberichte und Statuten der ostpreußischen Handwerker-genossenschaften.
- Verbandstagsberichte des Deutschen Genossenschaftsverbandes.
- Verbandstagsberichte des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes.
- Verbandstagsberichte des Verbandes der ost- und westpreußischen Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften.

Schriftliche Rundfragen und persönliche Auskünfte:

Rundfrage der Handwerkskammer für das östliche Preußen zwecks Feststellung der Anzahl der ostpreußischen Handwerker-genossenschaften.

Fragebogen des Verfassers an alle ostpreußischen Handwerker-genossenschaften.

Anfragen an das Statistische Reichsamt, Berlin.

Anfragen an das Statistische Landesamt, Königsberg (Pr).

Persönliche Auskünfte beim Reichsstand des deutschen Handwerks.

— beim Deutschen Genossenschaftsverband.

— beim Ostdeutschen Genossenschaftsverband.

— bei der Handwerkskammer für das östliche Preußen.

— bei allen Handwerker-genossenschaften in Königsberg (Pr) und der Landeslieferungsgenossenschaft für das ostpreußische Schneidergewerbe, Elbing.

Einsicht in das Genossenschaftsregister beim Amtsgericht Königsberg (Pr).

Aktenmaterial des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes.

Archivmaterial des Instituts für Genossenschaftswesen und des Seminars für Handwerkswirtschaft an der Handels-Hochschule Königsberg (Pr).

A. Abgrenzung des Untersuchungsgebietes.

Als um die Jahrhundertwende der Verein für Sozialpolitik nach sorgfältigen Erhebungen zu dem Ergebnis kam, daß das deutsche Handwerk dem Industrialisierungsprozeß unweigerlich zum Opfer fallen müsse, wurden bei dieser wissenschaftlichen Arbeit die starken Triebkräfte und der unbeugsame Lebenswille im Handwerk wohl erheblich unterschätzt. Dazu schien man die Folgen der dauernden Strukturwandlungen in der Wirtschaft, die Handwerkzweige vernichten, aber auch neu schaffen, für das Handwerk nicht klar zu überschauen. Den Anhängern dieser pessimistischen Auffassung zeigte jedoch schon die Kriegswirtschaft, daß das Handwerk von einer großen wirtschaftspolitischen Bedeutung war und sich trotz der ungeheueren Entwicklung der Industrie als noch recht beachtlicher Wirtschaftsfaktor behauptet hatte. Dieses wichtige Erkenntnis ging leider in den Jahren der Scheinkonjunktur verloren. In der hereinbrechenden Wirtschaftskrise bewiesen aber die mittelständischen Wirtschaftseinheiten erneut ganz eindeutig, welche materiellen und ideellen Werte in ihnen ruhen. Eine grundsätzliche Wandlung in dieser Richtung wurde aber erst durch den politischen Umbruch und die sich neubildende Wirtschaftsauffassung erreicht, die die volkswirtschaftliche, kulturelle und soziale Bedeutung des Mittelstandes innerhalb unserer Gesamtwirtschaft voll anerkannte ¹⁾.

Es liegt nun nahe, alle Maßnahmen und Einrichtungen zu prüfen, die der Pflege und Förderung der mittelständischen Betriebswirtschaften zu dienen berufen sind. In diesem Zusammenhang kommt den Genossenschaften die größte Bedeutung zu. Wenn auch bei dem Neuaufbau der Wirtschaft anfänglich die Meinung vertreten wurde, daß die Genossenschaften in der Vergangenheit versagt und deshalb keine Existenzberechtigung mehr hätten, so ergab doch eine tiefgehende Analyse des genossenschaftlichen Ideengutes weitgehende Übereinstimmung mit dem des Nationalsozialismus. Beide beruhen auf dem Gemeinschaftsgedanken und betrachten die Förderung sozialer Selbständigkeit und Stärkung des Aufstiegswillens als ihre grundsätzlichen Forderungen nach Maßgabe der persönlichen Leistungsfähigkeit, so daß der neue Staat gerade im Genossenschaftswesen einen unentbehrlichen wirtschaftsaufbauenden Faktor sehen kann. In diesem Geiste und in Anerkennung der unleugbaren Verdienste der Genossenschaf-

¹⁾ Vergl. Rößle, K., Die Erneuerung des Handwerks, S. 6 ff. Heft 5 der Schriften der Handels-Hochschule Königsberg (Pr).

ten um das Handwerk, die sie selbst während der Krisenjahre aufzuweisen haben, ist auch im Gesetz über den vorläufigen Aufbau des deutschen Handwerks den Innungen die Förderung des Genossenschaftswesens zur Pflicht gemacht worden.

Zur Abgrenzung unseres Untersuchungsgebietes ist es notwendig kurz zu charakterisieren, was wir unter Handwerker-genossenschaften verstehen. Wohl werden verschiedene Definitionen in der Theorie vertreten, doch wollen wir nur diejenigen Genossenschaften als Handwerker-genossenschaften im engeren Sinne bezeichnen, die ausschließlich aus Handwerkern zusammengesetzt sind und eine oder mehrere von den vier Betriebsfunktionen: Beschaffung, Fertigung, Vertrieb, Verwaltung ganz oder teilweise für die Handwerksbetriebe übernommen haben. Die Kreditgenossenschaften gehören demnach, obwohl sie auch eine Beschaffungsfunktion ausüben, nicht unmittelbar in den Kreis unserer Betrachtung, da ihre Mitglieder überwiegend anderen mittelständischen Wirtschaftseinheiten als dem Handwerk angehören. Trotzdem scheint es berechtigt, auf sie einzugehen; denn als Hauptquelle der mittelständischen Kapitalbeschaffung bilden sie die wichtigste Voraussetzung für die Aufrechterhaltung einer selbständigen Handwerkswirtschaft. Dagegen scheidet die Produktivgenossenschaften vollends aus unseren Erörterungen aus, weil durch sie die Selbständigkeit der einzelnen Handwerksbetriebe aufgehoben wird, wir aber nur diejenigen Einrichtungen untersuchen wollen, die gerade der Erhaltung der Selbständigkeit des Handwerks zu dienen bestimmt sind.

Zeitlich haben wir unsere Untersuchung auf die Nachinflationsjahre beschränkt. Wohl finden wir die ersten Gründungen von Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen um die Jahrhundertwende, aber bis zum Kriegsbeginn war das Handwerker-genossenschaftswesen über die ersten Anfänge noch nicht hinweg gekommen. Ein Anstoß zur lebhafteren Genossenschaftsbildung wurde zuerst durch den Krieg und später in weit stärkerem Maße durch den Wiederaufbau Ostpreußens gegeben. Damals entstand eine große Anzahl von Handwerker-genossenschaften, die sich fast alle die Beteiligung am Wiederaufbau der durch den Krieg zerstörten Ostprovinz zum Ziele gesetzt hatten. Diese Bewegung kam aber, als die Wiederaufbauarbeiten nicht in dem gewünschten Umfange durchgeführt werden konnten, bald ins Stocken. Viele Genossenschaften brachen zusammen und von denjenigen, die sich lebensfähig halten können, fiel der größte Teil der Inflation zum Opfer, so daß nur ganz wenige von den während des Krieges und der Nachkriegsjahre errichteten Genossenschaften die Inflation überdauerten. Wir haben deshalb die Periode von 1900 bis 1924 in unserer Untersuchung unberücksichtigt gelassen, und wir glauben, um so mehr dazu berechtigt zu sein, als die Genossenschaften — soweit sie auch die Geldentwertung einigermaßen überstanden hatten — mit einem Neuaufbau ihres Betriebes im Jahre 1924 beginnen mußten, dessen Verlauf dann bis zum Jahre 1934 ein-

schließlich verfolgt worden ist. Damit haben wir das erste Jahrzehnt einer neuen handwerker-genossenschaftlichen Entwicklung vollständig erfaßt — ein Jahrzehnt, das mit seinem äußerst wechselvollen Wirtschaftsablauf den Genossenschaften ausreichend Gelegenheit bot zu beweisen, ob sie in allen Wirtschaftslagen ihre Aufgabe, die Lebensfähigkeit der Handwerksbetriebe in selbstloser Weise zu steigern, zu erfüllen vermögen. Diesen Nachweis zu erbringen, ist der Zweck unserer Untersuchung. Wir wollen also dem ostpreußischen Handwerk zeigen, was seine Genossenschaften bisher geleistet haben und was sie zu leisten überhaupt imstande sind. Es besteht nicht die Absicht, eine Entwicklungsgeschichte der ostpreußischen Handwerker-genossenschaften zu schreiben. Uns interessieren in diesem Zusammenhang ihre betriebs- und volkswirtschaftlichen Probleme. Erst nach deren Lösung, der Darstellung der Grenzen und Schwierigkeiten, die der Errichtung von Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen entgegenstehen, können praktische Vorschläge zur Förderung der Gemeinschaftsbildung gemacht werden.

Das Wissen um das deutsche Handwerk hat besonders in den letzten Jahren eine beachtliche Erweiterung erfahren. Dennoch sind wir bei Erörterungen von Handwerksfragen — seien sie betriebswirtschaftlicher, gesamtwirtschaftlicher oder gar soziologischer Natur — nur allzu oft gezwungen, uns auf Schätzungen, Vermutungen und Teilerkenntnisse zu stützen. Es mangelt an einer umfassenden, exakten Durchforschung und entsprechenden Auswertung des handwerklichen Tatsachenmaterials, in dem ungemäße wichtige Erkenntnisse für die in Angriff genommenen Wiederaufbauarbeiten im Handwerk ruhen. Diese Arbeiten können nur dann zweckmäßig und zielsicher gestaltet werden, wenn der Staats- und Berufsstandsführung Daten zur Verfügung stehen, die ihnen den Weg zum Einsatz ihrer Förderungsmaßnahmen weisen. „Theoretische Erkenntnisse und Meinungen haben wir in der Betriebswirtschaftslehre genug, was uns fehlt, sind die konkreten ziffernmäßigen Beweise, und gerade diese ziffernmäßige Wirklichkeitsnähe sollte die Betriebswirtschaftslehre vor Irrgängen verwandter Wissenschaftszweige bewahren²⁾.“

Wir haben deshalb nach Möglichkeit versucht, unsere Ergebnisse zahlenmäßig darzulegen, die hauptsächlich nach den Statistiken des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes und der Handwerkskammer für das östliche Preußen zusammengestellt wurden. Dabei machte sich aber der Mangel einer einheitlichen und fortlaufend geführten Statistik äußerst nachteilig bemerkbar, wodurch in vielen Fällen eine einwandfreie Feststellung und Verfolgung der Entwicklung wirtschaftlicher Erscheinungen erschwert oder gar verhindert wurden. So erfreulich auch die ständige Erweite-

²⁾ Bouffier, W. Buchbesprechung „Die Materialbeschaffung des Handwerks unter dem Einfluß der Kartelle“ von Cl. Russell in „Die Betriebswirtschaft“, Jg. 1934, S. 256.

rung der Genossenschaftsstatistik ist, ebenso unerfreulich ist aber die Tatsache, daß sich ein großer Teil von Genossenschaften bei ihren Angaben zur Statistik von betriebspolitischen Erwägungen leiten lassen und damit das gesamte Zahlenbild stören. Eine Statistik erfüllt nur dann ihren Zweck, ein wichtiges Hilfsmittel der Wirtschaftsführung zu sein, wenn alle berichtenden Betriebe ihre Anmeldungen nach einheitlichen Begriffen und Grundsätzen vornehmen. Wenn das Handwerk und seine Gemeinschaftseinrichtungen, wie jeder andere Wirtschaftszweig, mit Recht einen Anspruch auf sorgsame wissenschaftliche Pflege, systematische Betreuung und Erforschung aller mit seinem Berufsstand unmittelbar und mittelbar in Verbindung stehenden wirtschaftlichen, kulturellen und sozialen Fragen erheben, dann müssen sie auch bereit sein, der Wissenschaft das dazu erforderliche Material zur Verfügung zu stellen. Denn daß bisher die Großbetriebswirtschaften im Vordergrund der wissenschaftlichen Lehre und Forschung standen, verdanken sie nicht zuletzt ihrem besseren Tatsachenmaterial.

B. Die Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen.

I. Die handwerker-genossenschaftliche Struktur Ostpreußens.

1. Die äußere Entwicklung der Handwerker-genossenschaften.

a) Heutiger Stand sämtlicher ostpreußischer Handwerker-genossenschaften.

Nach der Statistik des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes, Königsberg (Pr) und unseren eigenen Erhebungen, die mit Hilfe der Handwerkskammer für das östliche Preußen und des Instituts für Genossenschaftswesen an der Handels-Hochschule durchgeführt wurden, bestanden in dem Gebiet der Provinz Ostpreußen

am 30. Juni 1935:

1. Einkaufs-genossenschaften	10
2. Werk-genossenschaften	—
3. Magazingenossenschaften	—
4. Magazin- und Einkaufs-genossenschaften	1
5. Lieferungs- und Einkaufs-genossenschaften	5
6. Verwertungs-genossenschaften	5
7. Handwerkerbaugenossenschaften	1
8. Handwerkerkreditgenossenschaften	1
	<hr/>
	23

Inwieweit diese Zahlen, die sich hauptsächlich auf die Statistik des Genossenschaftsverbandes stützen und zu deren Ergänzung Umfragen bei den einzelnen Kreishandwerkerschaften vorgenommen wurden, das Recht auf Vollständigkeit in Anspruch nehmen dürfen, ist nicht eindeutig zu entscheiden. Wenn auch auf Grund des Gesetzes vom 30. Oktober 1934¹⁾ für alle Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften ein Anschlußzwang an einen Prüfungsverband besteht, so hat der Gesetzgeber den „wildem“ Genossenschaften doch noch eine zweijährige Frist gewährt, innerhalb der sie ihren Anschluß vollziehen können, was dem zuständigen Amtsgericht nachzuweisen ist.

Aus diesem Grunde können noch einige wenige Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen vorhanden sein, die weder in der Genossenschaftsstatistik enthalten, noch von unseren Erhebungen erfaßt worden sind, da zumal nicht alle Kreishandwerkerschaften die Umfrage beantwortete haben. Trotzdem glauben wir behaupten zu dürfen, daß keine für das ostpreußische Handwerk be-

¹⁾ RGBl I, S. 1077 Art. III.

deutungsvollen Genossenschaften unserer Untersuchung entgangen sind und lediglich diejenigen unberücksichtigt blieben, als deren letzter Zeuge ihrer Existenz nur noch ihre Registergerichtseintragung besteht.

b) Bestandsbewegung der Genossenschaften und ihre geographische Verteilung.

Über die Bestandsbewegung der Handwerker-genossenschaften entnehmen wir der Statistik des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes folgende Angaben, die ebenfalls durch unsere eigenen Erhebungen vervollständigt wurden, so daß das Zahlenbild alle eingetragenen, also auch die dem Verband nicht angehörenden Genossenschaften umfaßt.

Jahr	Einkaufs-	Magazin- u. Einkaufs-	Verwer- tungs-	Lieferungs-	Handwerker- Kredit-	zus.
	Genossenschaften					
1924	17	1	5	3	—	26
1925	17	1	5	2	1	26
1926	16	1	5	2	1	25
1927	16	1	5	1	1	24
1928	16	1	5	1	1	24
1929	15	1	5	2	1	24
1930	14	1	5	2	1	23
1931	14	1	5	2	1	23
1932	11	1	5	2	1	20
1933	11	1	5	3	1	21
1934	11	1	5	5	1	23

Berner²⁾ kommt nach seiner Auszählung aus dem statistischen Material der früher Preußischen, jetzt Deutschen Zentralgenossenschaftskasse, Berlin zu einem Bestand von 55 Handwerker-genossenschaften für das Jahr 1924. Diese große Differenz zwischen beiden Zahlen erklärt sich daraus, daß ein erheblicher Teil der in der Statistik geführten Genossenschaften tatsächlich nicht mehr bestand; denn durch die Inflation hatte die ungeheuere Zahl der genossenschaftlichen Neugründungen in den Kriegsjahren eine weitgehende Abnahme erfahren. Kapital und Reserven — soweit sie nicht wertbeständig in Waren und Maschinen angelegt waren — waren verschwunden, „die Genossen auseinandergelaufen, das Geschäftslokal längst geschlossen und kein Mensch konnte sich an die Genossenschaft erinnern“³⁾. Die Liquidation einer großen Zahl von Handwerker-genossenschaften war überflüssig geworden, da ihr und ihrer Genossen Vermögen der Inflation zum Opfer gefallen waren. Deshalb werden auch gemäß der Zweiten Ver-

²⁾ Berner, a. a. O., S. 178.

³⁾ Schwellenbach, a. a. O., S. 9.

ordnung zur Durchführung der Verordnung über Goldbilanzen vom 28. März 1924⁴⁾ diejenigen Genossenschaften, die bis zu einer ihnen vorgeschriebenen Frist ihre Umstellung auf Goldmark dem Gericht nicht angemeldet hatten, von Amtswegen im Register gelöscht, was — wie aus dem Genossenschaftsregister beim Amtsgericht Königsberg (Pr) hervorgeht — in vielen Fällen geschehen mußte.

Unter diesen Umständen dürfte eine Halbierung der Berner'schen Bestandsziffer für 1924 der wirklichen Lage entsprechen.

Wie aus der Tabelle zu ersehen ist, hat die Zahl der Genossenschaften von 1924 bis 1932 langsam abgenommen. Neugründungen fanden in dieser Zeit überhaupt nicht statt, während fast jährlich eine Genossenschaft aus Gründen liquidiert werden mußte, die nicht allein in der zunehmenden Wirtschaftskrise lagen.

Erst durch den nationalen Umbruch und die damit verbundene Wirtschaftsbelebung wurde im Jahre 1933 eine Genossenschaft neu errichtet, der dann im folgenden Jahre mit dem Aufbau des Reichsstandes des Deutschen Handwerks zwei weitere Landeslieferungs-genossenschaften folgten.

Absolut betrachtet ist der Anteil der Einkaufsgenossenschaften an den Handwerker-genossenschaften in allen Jahren weitaus am größten, wenn auch ihre zahlenmäßige Bedeutung von 62% im Jahre 1927 auf 48% im Jahre 1934 zurückgegangen ist. Erst in weitem Abstand folgen die Verwertungs-, Lieferungs- und Magazingenossenschaften, während die Werkgenossenschaften in Ostpreußen gänzlich fehlen.

Für die geographische Verteilung der Handwerker-genossenschaften ist die Wirtschaftsstruktur der Provinz, die durch eine stark unterschiedliche Streuung des Handwerks gekennzeichnet ist, entscheidend. Dabei werden der handwerklichen Genossenschaftsbildung infolge des rein agrarischen Charakters des Landes, der allein darin, daß 61,18%⁵⁾ der Bevölkerung in ländlichen Gemeinden bis zu 2000 Einwohnern wohnen, zum Ausdruck kommt, und der dadurch bedingten geringen Handwerksdichte⁶⁾ recht enge Grenzen gezogen. Dazu kommt, daß, wie Scheu⁷⁾ durch Untersuchungen in den verschiedensten Gebieten der Provinz nachweist, die Großgrundbesitzzonen mit ihren ländlichen Städten besonders handwerksarm sind, so daß die Handwerker dieser Gebiete für den lokalen genossenschaftlichen Zusammenschluß gänzlich entfallen. Aber selbst in den überwiegend bäuerlichen Teilen der Ostprovinz ist die Handwerksdichte nur gering, weshalb man annehmen kann, daß erst in den Mittelstädten die einzelnen Handwerkszweige in einer Stärke vertreten sind, die die Lebensfähig-

4) RGBI I, 1924, S. 395.

5) Lawin, R., a. a. O., S. 9.

6) Die Handwerkerdichte betrug nach eigenen Berechnungen am 31. 12. 1934 17,1 auf 1000 Einwohner.

7) Scheu, a. a. O., S. 28 ff.

keit von Handwerker-genossenschaften zu gewährleisten vermög. Aus diesem Grunde finden wir, abgesehen von Braunsberg und Gumbinnen, Handwerker-genossenschaften nur in Städten mit über 20 000 Einwohnern, so

in Allenstein	mit	1 Genossenschaft
„ Elbing	„	2 Genossenschaften
„ Insterburg	„	4 Genossenschaften
„ Königsberg	„	11 Genossenschaften
„ Tilsit	„	2 Genossenschaften
„ (Braunsberg)	„	1 Genossenschaft
„ (Gumbinnen)	„	1 Genossenschaft.

c) Bestandsbewegung der selbständigen Handwerker und Genossenschaftsbildung.

Für eine Beurteilung der Ausbreitung der handwerklichen Genossenschaften im ostpreußischen Handwerk ist eine Gegenüberstellung der Zahl der bestehenden Genossenschaften mit der Zahl der selbständigen Handwerker unerlässlich, wobei die Frage ihrer Beteiligung an genossenschaftlichen Organisationen zu berücksichtigen ist.

Nach der Statistik der Handwerkskammer für das östliche Preußen waren in der Provinz ansässig:

im Jahre	selbständige Handwerker	Bestandsveränderung
1914	31 761	—
1926	34 464	+ 8,2%
1931	33 876	— 1,7%
1934	39 940	+ 18,1%

Demgegenüber betrug die Zahl der genossenschaftlich organisierten Handwerker ⁸⁾:

J a h r	Genossenschaften		Mitgliederzahl	berichtigte Mitgliederzahl
	besteh.	bericht.		
1924	26	21	2 380	
1925	26	20	2 143	
1926	25	20	2 058	2 266
1927	24	19	2 090	
1928	24	20	2 140	
1929	24	19	2 124	
1930	23	20	2 157	
1931	23	18	1 999	2 294
1932	20	17	1 850	
1933	21	17	1 942	
1934	23	18	1 892	2 157

Um eine annähernd genaue Ermittlung der tatsächlichen Beteiligungsziffer zu erhalten, haben wir die durchschnittliche Mitgliederzahl je Genossenschaft berechnet und da die meisten Ge-

⁸⁾ Nach der Statistik des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes.

nossenschaften nur die Hälfte des Durchschnittes erreichen, ihn halbiert und diese Zahl auf die nichtberichtenden Genossenschaften übertragen. Wenn auch diese Schätzungen nicht unbedingt zuverlässig sind, so geben sie doch zum mindesten die genaue Tendenz der Mitgliederbewegung wieder.

Nach Vornahme dieser Berichtigung waren

1926 : 6,5% 1931 : 6,7% 1934 : 5,4%

aller ostpreußischen Handwerker Mitglieder ⁹⁾ von Handwerker-genossenschaften.

Die in diesen Zahlen zu Tage tretende rückläufige Tendenz der Mitgliederzahl wird aber noch deutlicher, wenn man die Veränderungen der selbständigen Handwerker vergleicht.

Während die Zahl der selbständigen Handwerker von 1926 bis 1931 um 1,7% zurückging, blieb die Genossenschaftsmitgliederzahl in dieser Zeit allerdings noch fast unverändert. Bis Ende 1934 erfuhr sie aber eine 4,8%ige Verminderung, obgleich die Handwerksbetriebe in dieser Periode eine Zunahme von 18,1% zu verzeichnen hatten.

Die Gründe dieser ungünstigen Entwicklung der Beteiligungsziffer sind darin zu sehen, daß viele durch die Wirtschaftskrise arbeitslos gewordenen Gesellen sich selbständig machten und dadurch das schnelle und starke Anwachsen der handwerklichen Bestandsziffer verursachten, zumal der im Jahre 1933 einsetzende Kampf gegen die Schwarzarbeit sie zwang, sich zur Handwerksrolle anzumelden. Der Bedarf dieser Kleinbetriebe ist aber zu gering, um selbst bei steigender Handwerksdichte ¹⁰⁾ die Lebensfähigkeit einer Handwerker-genossenschaft sicherstellen zu können. Außerdem dürfte die Aufbringung der für die Errichtung einer Genossenschaft unbedingt notwendigen Mittel die Kapitalkraft dieser Kleinbetriebe schon in vielen Fällen erheblich übersteigen.

Überhaupt ist die Betriebsgrößenverteilung im ostpreußischen Handwerk nicht nur in den letzten Jahren von wesentlichem Einfluß auf die Gründung von Handwerker-genossenschaften und die Beteiligung des Handwerks an ihnen gewesen, vielmehr hat sie sich zu allen Zeiten nachteilig bemerkbar gemacht.

Von den am 1. Oktober 1926 in Ostpreußen vorhandenen Handwerksbetrieben waren

Kleinbetriebe	53 315	=	95,0%
Kleinere Mittelbetriebe	1 422	=	4,1%
Größere Mittelbetriebe	212	=	0,6%
Großbetriebe	119	=	0,3%
zusammen	55 066	=	100,0% ¹¹⁾

⁹⁾ Die Zahl für 1934 ist durch die korporative Mitgliedschaft der Innungen bei den Lieferungsgenossenschaften noch größer.

¹⁰⁾ Die Handwerksdichte betrug 1926 15,5 und stieg auf 17,1 im Jahre 1934.

¹¹⁾ Enquête-Bericht, Bd. I, S. 48.

Leider liegen für die späteren Jahre keine Zahlen über die Betriebsgrößenzusammensetzung vor. Aber trotzdem wird man unterstellen können, daß sich das Verhältnis innerhalb der Betriebsgrößen nicht ver-

Da 95% der handwerklichen Betriebswirtschaften Kleinbetriebe — meist Einmannbetriebe — sind und, wie die Erfahrung lehrt, größere Handwerker nur ungern mit kleineren in einer Genossenschaft zusammenarbeiten, liegt auf diesen kleinen Wirtschaftseinheiten das Schwergewicht der handwerklichen Genossenschaftsbildung. Inwieweit jedoch diese Betriebe für den genossenschaftlichen Zusammenschluß in Frage kommen, hängt neben ihrer Dichte in gleich starkem Maße von ihrer örtlichen Betriebsgrößenzusammensetzung, ihrer Bedarfsintensität und Kapitalkraft ab.

Diese in der Wirtschaftsstruktur des Landes begründeten Schwierigkeiten für die Ausdehnung der Handwerker-genossenschaften müssen bei einer Beurteilung der Verbreitung der genossenschaftlichen Idee im ostpreußischen Handwerk unbedingt berücksichtigt werden. Aber selbst wenn man unter Ausschaltung aller wirtschaftsstrukturellen Besonderheiten die Dichte der ostpreußischen Handwerker-genossenschaften und der handwerklichen Genossenschaftsmitglieder mit den entsprechenden Daten anderer Provinzen und Länder vergleicht, so kann die Ansicht, daß das Handwerker-genossenschaftswesen von allen Teilen des Deutschen Reiches in Ostpreußen am wenigsten Eingang gefunden hat, nicht mehr unbestritten aufrecht erhalten werden, was die Zahlen der nachstehenden Tabelle eindeutig beweisen.

Die Dichte der Handwerker-genossenschaften und handwerklichen Genossenschaftsmitglieder gemessen an der Zahl der selbständigen Handwerker:

in	Zahl der Handwerksbetriebe	Handwerksbetriebe auf 1000 Einw.	Handwerker-genossenschaften auf 10 000 Handw.	Handwerker-genossensch.-Mitglieder auf 10 000 Handw.	durchschnittl. Mitgliederzahl je bericht. Genossensch.
1926 ¹²⁾					
Ostpreußen	35 066	15,5	6,86	596,5	98
Hannover	128 663	22,6	6,28	672,5	107
Württemberg	84 526	32,8	13,00	1 256,0	94
1927 ¹²⁾					
Ostpreußen	33 876	15,0	6,49	590,0	118
Hannover	140 156	24,85	4,70	534,8	114
Freist.Sachsen	105 557	21,4	10,74	1 673,2	155
Württemberg	90 788	35,2	11,14	1 216,2	99

schohen hat, da einschneidende Wirtschaftsstrukturveränderungen, die Anhaltspunkte für eine gegenteilige Auffassung geben könnten, in den Jahren nach 1926 nicht eingetreten sind.

¹²⁾ Die Zahlen sind dem Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich, den Statistiken der betreffenden Genossenschaftsverbände und Wernet „Statistik des Handwerks 1931“, S. 124/25, C. E. Poeschel, Stuttgart 1934 entnommen.

Nach dieser Statistik stand Ostpreußen mit seiner Handwerker-genossenschaftsdichte im Jahre 1926 vor Hannover, obgleich diese Provinz eine bedeutend stärkere Handwerksdichte aufwies. Allerdings war der durchschnittliche Mitgliederbestand ihrer Genossenschaften höher als in Ostpreußen.

Württemberg hatte zwar eine über doppelt so starke Handwerksdichte als Ostpreußen, aber keine entsprechende Genossenschaftsdichte. Auch waren die württembergischen Genossenschaften im Durchschnitt kleiner als die im Osten. In der Handwerker-genossenschaftsmittgliederdichte nahm Ostpreußen allerdings die letzte Stelle ein. Für das Jahr 1931 verschoben sich dann die Verhältnisse wieder beträchtlich zu Gunsten Ostpreußens.

Leider war weiteres Vergleichsmaterial nicht zu erlangen. Aber trotzdem scheint das Ergebnis des Vergleichs Ostpreußens mit Württemberg, einem Land, das die höchste Handwerksdichte des Reiches aufweist und in dem die Handwerkswirtschaften in hoher Blüte stehen, die Behauptung von einer allgemeinen genossenschaftsablehnenden Einstellung der ostpreußischen Handwerksmeister durchaus zu entkräften.

d) Mitgliederzahl und -bewegung bei den einzelnen Genossenschaftsarten.

Die Verteilung der genossenschaftlich zusammengeschlossenen Handwerker auf die einzelnen Genossenschaftsarten hat sich in den Jahren 1924 bis 1934 folgendermaßen entwickelt:

Jahr	Gesamtmitgliederzahl	durchschnittlich Mitglieder je Genossenschaft	Abstufung nach der Mitgliederzahl					
			unter 50	51 - 100	101 - 150	201 - 300	301 - 400	über 500
Einkaufsgenossenschaften								
1924	1 797	128	4	7	1	1	1	1
1925	1 661	118	5	6	1	-	1	1
1926	1 701	113	5	7	1	-	1	1
1927	1 728	115	6	5	2	1	1	1
1928	1 777	118	6	4	3	1	-	1
1929	1 696	130	5	4	2	1	-	1
1930	1 733	124	6	4	2	1	-	1
1931	1 579	143	3	3	3	1	-	1
1932	1 466	133	4	2	3	1	-	1
1933	1 576	143	4	2	3	1	-	1
1934	1 518	138	4	2	3	1	-	1

Jahr	Gesamtmitgliederzahl	durchschnittlich Mitglieder je Genossenschaft	Abstufung nach der Mitgliederzahl				
			unter 50	51—100	101—150	201—300	301—400

Lieferungs- und Einkaufsgenossenschaften

1924	260	87	2	—	1			
1925	172	86	1	—	1			
1926	85	85	—	1				
1927	81	81	—	1				
1928	88	88	—	1				
1929	143	72	—	2				
1930	141	70	—	2				
1931	132	66	—	2				
1932	130	65	1	1				
1933	122	61	1	1				
1934	145	48	2	1				

Magazin- und Einkaufsgenossenschaften

1924	54	—	—	1				
1925	54	—	—	1				
1926	51	—	—	1				
1927	51	—	—	1				
1928	42	—	1	—				
1929	41	—	1	—				
1930	39	—	1	—				
1931	26	—	1	—				
1932	24	—	1	—				
1933	21	—	1	—				
1934	18	—	1	—				

Verwertungsgenossenschaften

1924	225	75	1	2	—			
1925	256	85	—	2	1			
1926	221	73	—	3	—			
1927	230	76	—	3	—			
1928	233	78	—	3	—			
1929	244	81	—	3	—			
1930	244	81	—	3	—			
1931	240	80	—	3	—			
1932	230	76	—	3	—			
1933	223	74	—	3	—			
1934	211	70	—	3	—			

Die Mitgliederzahlen erweisen ganz eindeutig die vorherrschende Stellung der Einkaufsgenossenschaften im ostpreussischen Handwerker-genossenschaftswesen. Sie nehmen also nicht nur hinsichtlich ihrer Anzahl, sondern auch im Hinblick auf die Beteiligung der Handwerker an ihnen den ersten Platz ein. Rund 80% der genossenschaftlich organisierten Handwerksmeister entfallen auf Beschaffungs- und nur 20% auf Absatzgenossenschaften, von denen wiederum die Magazin- und Lieferungsgenossenschaften zusammen erst das den Verwertungsgenossenschaften entgegengerichtete Interesse erreichen.

Leider ist bei allen Genossenschaftsarten ein erheblicher Rückgang im Mitgliederbestand festzustellen, der sich am stärksten bei der einzigen in Ostpreußen vorhandenen Magazingenossenschaft zeigt, die in den Jahren von 1924 bis 1934 66% ihrer Mitglieder verloren hat. Einen fast ebenso großen Mitgliederverlust (44%) haben auch die Lieferungsgenossenschaften erlitten, während die Einkaufs- und Verwertungsgenossenschaften eine geringere Beteiligungsschrumpfung aufweisen (15,5% bzw. 6%).

Die Ursachen dieser ungünstigen Mitgliederbewegung liegen mit einigen Ausnahmen weniger in einem Beteiligungsverlust innerhalb der einzelnen Genossenschaften als vielmehr in der langsamen, aber ständigen Abnahme der genossenschaftlichen Bestandsziffer.

Die Gruppierung der Handwerker-genossenschaften nach ihrer Mitgliederzahl läßt erkennen, daß Ostpreußen infolge der schwachen Handwerksdichte überwiegend kleine Genossenschaften hat. Demnach ruht das Schwergewicht des ostpreußischen Handwerker-genossenschaftswesens nicht nur auf den kleinen handwerklichen Betriebswirtschaften, sondern auch in den kleinen Genossenschaften.

e) Genossenschaftsbildung in den einzelnen Handwerkszweigen.

Einen Aufschluß über die Genossenschaftsbildung in den einzelnen Handwerkszweigen ohne Berücksichtigung der Genossenschaftsarten gibt nachstehende Tabelle:

Handwerkszweig	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Bäcker, Konditoren	7	7	7	7	7	7	7	7	5	5	5
Fleischer	8	8	8	8	8	8	8	8	7	7	7
Friseur	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Schneider	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2
Schuhmacher	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2
Maler	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Tischler	2	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1
Sattler, Tapezierer	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1
für alle Handwerkszweige	—	—	—	—	—	—	—	—	—	1	1

Es ist kein Zufall, daß die Ausbreitung der Genossenschaften in den einzelnen Handwerkszweigen eine starke Unterschiedlichkeit aufweist. Die Gründe dafür sind sachlicher, aber auch in hohem Maße persönlicher Art.

Errichtet ein Kaufmann eine Unternehmung, so hat er innerhalb ihres Lebensraumes, der nach der Beschaffungsseite durch den letzten Lieferanten, nach der Absatzseite durch den letzten Käufer und wertmäßig durch das günstigste Verhältnis der Kosten zum Erlös begrenzt wird, freie Betätigungsmöglichkeiten. Die Grenzen des genossenschaftlichen Lebensraumes sind dagegen viel

enger und starrer. Eine Handwerker-genossenschaft vereinigt in ihren Mitgliedern Wirtschaftssubjekte, die als Angehörige desselben Berufszweiges Konkurrenten sind. Diese Tatsache, die noch durch den stark ausgeprägten individuellen Charakter des Handwerkers und seine konservative Wirtschaftsauffassung verschärft wird, macht vielfach die Errichtung einer Handwerker-genossenschaft unmöglich oder zum mindesten bleibt sie nicht ohne Einfluß auf die Leitung und den Erfolg der Genossenschaft.

Da die Mitglieder mit ihren Bedürfnissen, Leistungen und mit ihrer Kapitalkraft und Kreditfähigkeit letzten Endes die Grenzen des genossenschaftlichen Lebensraumes bestimmen, ist es nur zu leicht verständlich, daß ihr Konkurrenzkampf zuweilen schon recht früh der Entwicklung der Genossenschaft ein Ende setzen kann. Vom einzelnen Betriebe aus betrachtet, wird daher die Neigung zum genossenschaftlichen Zusammenschluß — neben sachlichen Momenten — besonders davon abhängen, „inwieweit er auf seine eigene Kraft zu Gunsten der Genossenschaft, also auch zu Gunsten seiner Konkurrenten und doch zum eigenen Vorteil verzichten kann“¹³⁾. Dementsprechend ist die Realisierung der genossenschaftlichen Zwecksetzung nur zu erreichen, wenn sich alle Mitglieder darüber klar sind, daß die genossenschaftliche Hilfe eine Nächstenhilfe ist, die auch dem Konkurrenten zugute kommen darf.

Crüger stellte in einem Referat auf dem Genossenschaftstag von 1902 und in seiner Schrift „Kritische Bemerkungen zu Entwicklungstendenzen im deutschen Genossenschaftswesen“ eine Reihe von Hemmungsgründen zusammen, wobei er die hauptsächlichsten Schwierigkeiten für die Ausdehnung der Handwerker-genossenschaften in persönlichen Faktoren sieht.

Die Ansicht einiger berufener Kenner des ostpreussischen Handwerker-genossenschaftswesens geht ebenfalls dahin, daß neben dem Fehlen ganz bestimmter sachlicher Voraussetzungen — wie etwa genügende Handwerksdichte und Kapitalausstattung — Konkurrenzneid, Gleichgültigkeit und mangelnder genossenschaftlicher Sinn für viele Unstimmigkeiten und Mißerfolge innerhalb der Genossenschaften verantwortlich zu machen sind und genossenschaftliche Neugründungen erschweren oder gar verhindern. Trotz diesem einhelligen Ergebnis unserer Umfrage und dem unverkennbar starken Einfluß dieser negativen Kräfte auf die Entwicklung des Gemeinschaftsgedankens im Handwerk glauben wir doch nicht, daß den persönlichen Faktoren eine derart übertragende Bedeutung einzuräumen ist. Wenn dem wirklich so wäre, so würde das nämlich bedeuten, daß die ostpreussischen Bäcker, die genossenschaftlich am besten organisiert sind, menschlich untereinander verträglicher und intelligenter seien als die Schmiede oder Glaser, weil diese überhaupt keine Genossenschaften haben!

¹³⁾ Hildebrand, K., a. a. O., S. 219.

Immerhin bieten die Crüger'schen Gründe einige Anhaltspunkte für die Untersuchung der Gründungs- und Erfolgsmöglichkeiten der Handwerker-genossenschaften. Obwohl wir die persönlichen Momente als durchaus beachtlich, aber nicht als allein ausschlaggebend anerkennen können, wollen wir die einzelnen Handwerkszweige auf ihre sachlichen Voraussetzungen hin, die für eine Genossenschaftsbildung gegeben sein müßten, prüfen.

Entsprechend unserer funktionalen betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise sehen wir die Entstehung der Genossenschaften als Folge einer gemeinsamen Ausgliederung einer oder mehrerer der Betriebsfunktionen: Beschaffung, Fertigung, Vertrieb, Verwaltung aus der Einzelwirtschaft und ihre Zusammenfassung in einer Gemeinschaftsstelle¹⁴⁾. Die Frage nach der Eignung der Funktionen zur Aussonderung ist demnach eine der wichtigsten bei der Errichtung von Handwerker-genossenschaften.

Grundsätzlich eignet sich jede Funktion zur Ausgliederung. Wenn aber dem Handwerksbetrieb seine produktionstechnische Eigenart erhalten bleiben soll, dann ist innerhalb der Fertigungstätigkeit nur eine Aussonderung einzelner Produktionsphasen möglich. Eine Übertragung der gesamten Fertigungsfunktion auf die Gemeinschaftsstelle führt zur Entstehung der Produktivgenossenschaft und zur Aufhebung der Selbständigkeit der Mitgliedsbetriebe bzw. zu ihrer Umwandlung in reine Handelsbetriebe.

Danach ist die absolute Eignung der Beschaffungs-, Fertigungs- z. T. und Vertriebsfunktionen zur Aussonderung in den einzelnen Handwerkszweigen je nach der Aufwandsbedingtheit stets gegeben, ihre relative — d. h. die Uebereinstimmung ihrer Eignung bei sämtlichen in einer Genossenschaft zu vereinigenden Betriebswirtschaften des gleichen oder gleichartigen Handwerkszweiges — nur bedingt; denn erfahrungsgemäß sind schon die Bedürfnisse und Leistungen der einzelnen Handwerkswirtschaften desselben Gewerbezweiges außerordentlich differenziert, so daß eine Ausgliederung der Beschaffungs- oder Vertriebstätigkeit und ihre Zusammenfassung zu einer Gemeinschaftsstelle in vielen Fällen nur sehr schwierig oder gar unmöglich ist. Eine Handwerker-genossenschaft wird aber um so erfolgreicher arbeiten, je einheitlicher und gleichmäßiger die ihr übertragenen Aufgaben sind. Sie wird den höchsten Nutzen für ihre Mitglieder bei völliger Übereinstimmung der absoluten mit der relativen Eignung der ausgesonderten Funktionen erzielen. Je weiter sich jedoch die beiden Eignungsgrade von einander entfernen, um so größer werden die wirtschaftlichen Schwierigkeiten für die Genossenschaft. Die Gleichartigkeit der Handwerksbetriebe in ihrer Struktur wie in der Qualität ihres Bedarfs und ihrer Leistungen ist also eine der wesentlichsten Voraussetzungen, aber auch gleich-

¹⁴⁾ Rößle, Karl, „Die Übertragung betriebswirtschaftlicher Funktionen auf Gemeinschaften“, in Z. f. Hw. und Hp. 1929, S. 78.

zeitig ein Gefahrenmoment für die Lebensfähigkeit der Handwerker-Genossenschaften.

Während eine gewerbliche Kreditgenossenschaft die Kapital- und Kreditbeschaffung für Betriebe der verschiedenartigsten Gewerbegruppen infolge der Homogenität dieser Funktion übernehmen kann und dadurch eine günstige Risikoverteilung erreicht, fehlt diese bei den Handwerker-Genossenschaften wegen der betriebswirtschaftlich notwendigen Beschränkung ihrer Tätigkeit auf einen Handwerkszweig bzw. auf einige wenige verwandten Berufsweige. Durch den engen organischen Zusammenhang der Mitgliedsbetriebe mit ihrer Genossenschaft übertragen sich alle Schwankungen des Beschäftigungsgrades der Einzelwirtschaften auf die Gemeinschaftsstelle. Ein Ausgleich oder eine Kompensation dieser Störungen wie bei den Genossenschaften, die von heterogenen Gewerbebezügen getragen werden, ist kaum möglich, da alle Betriebe des gleichen Handwerkszweiges von einer rückläufigen Konjunktur gleichzeitig erfaßt werden.

Diese Untersuchung der Einzelbetriebe auf ihre Eignung zur Gemeinschaftsbildung führt uns zwangsläufig in die Genossenschaftsbetriebe selbst und zur Überlegung, ob die Genossenschaft die ihr zu übertragenden Funktionen auch tatsächlich wirtschaftlicher und mit einem größeren Nutzen für die Betriebe durchführen kann, als die Einzelwirtschaften dazu imstande sind. Denn eine Betriebswirtschaft soll nur dann von ihr bisher selbst ausgeübte Funktionen einer Genossenschaft übertragen, wenn dadurch ihre Leistungsfähigkeit erhöht oder wenn durch den genossenschaftlichen Zusammenschluß erst die Voraussetzung für die Lösung wirtschaftlicher Aufgaben geschaffen wird.

Die Erreichung dieser Zwecke hängt aber von der Erwirtschaftung eines genossenschaftlichen Nutzens ab, dessen Höhe dadurch bestimmt wird, inwieweit die von der Genossenschaft übernommene Funktion von ihr mit einem größeren Erfolg ausgeführt wird, als dieses die Mitglieder selbst vermögen¹⁵⁾.

Dieser Nutzen kann für den Mitgliedsbetrieb unmittelbar entweder in einer Kostensenkung oder Ertragssteigerung — günstigenfalls in der Erzielung beider Vorteile — und mittelbar in der Höhe der Erträge liegen, die die Genossenschaft als Kapitaldividende und Warenrückvergütung an ihre Träger verteilt¹⁶⁾.

Die Steigerung der Lebensfähigkeit handwerklicher Betriebswirtschaften durch Einkaufsgenossenschaften wird daher nur möglich sein, wenn sich die gemeinschaftliche Beschaffung günstiger als der Einzeleinkauf gestaltet. Die Genossenschaft muß also eine so starke Nachfrage in sich vereinigen, daß sie als Großeinkäufer am Markt auftreten kann. Damit hängt ihr Erfolg — was wir bereits früher betonten — von dem Bedarf ihrer Mitglieder ab.

¹⁵⁾ Gottschall, Hugo, a. a. O., S. 5.

¹⁶⁾ Röfle, Karl, „Die Übertragung betriebswirtschaftlicher Funktionen auf Gemeinschaften“, in Z.f.Hw. und Hp. 1929, S. 77.

Die örtliche Konzentration des Handwerks ist entscheidend für die Existenz seiner Genossenschaften! Dabei sind, worauf auch Schwellenbach hinweist¹⁷⁾, bei gleich großem Bedarf die Erfolgsmöglichkeiten derjenigen Genossenschaften, die von einer größeren Zahl kleiner Handwerksbetriebe getragen werden, weit günstiger als derjenigen, deren Bedarf sich auf einige wenige, dafür aber überwiegend größere, handwerkliche Wirtschaftseinheiten verteilt. Im übrigen neigen größere Handwerksbetriebe weniger zur genossenschaftlichen Organisation, da sie vielfach auch ohne gemeinschaftlichen Bezug die Vorteile des Großeinkaufs erhalten und deshalb unter der falschen Vorstellung, daß sie durch ihren Beitritt zur Genossenschaft nur ihre Konkurrenten fördern, einem genossenschaftlichen Zusammenschluß ablehnend gegenüberstehen.

Untersucht man nun die wichtigsten Handwerkszweige auf ihre sachlichen Voraussetzungen zur Gemeinschaftsbildung, dann kommt man zu folgendem Ergebnis.

Für die Gründung von Einkaufsgenossenschaften entfallen zunächst alle lohnbedingten Handwerksgruppen, wie z. B. Buchbinder, Buchdrucker, Schornsteinfeger und das gesamte Kunsthandwerk. Bei diesen nimmt der Materialaufwand für das Fertigprodukt nur einen geringen Prozentsatz der Selbstkosten ein, so daß für den Gemeinschaftseinkauf kein Betätigungsfeld bleibt. Selbst das Friseurhandwerk bildet trotz seiner Genossenschaften hiervon keine Ausnahme, weil die gemeinschaftlich eingekauften Waren fast ausschließlich reine Handelsartikel darstellen.

Ferner sind für die Gemeinschaftsbildung alle diejenigen Handwerkszweige ungeeignet, die durch die Industrie von der Produktions- in die Reparatursphäre abgedrängt worden sind. Allerdings hat diese Betriebszweckwandlung nicht in allen Fällen auch gleichzeitig eine Veränderung der betrieblichen Aufwandsbedingtheit zur Folge, wofür das Schuhmacherhandwerk das markanteste Beispiel ist. Mit einer Materialintensität von 59%¹⁸⁾, was sich aus dem verhältnismäßig großen Sohlenlederverbrauch für Reparaturen erklärt, sind durchaus die Voraussetzungen für den gemeinschaftlichen Rohstoffbezug vorhanden.

In Ostpreußen bestehen zwei Schuhmacher-Genossenschaften, von denen eine neben dem Bezugs- auch das Lieferungs-geschäft betreibt.

Die geringe Beteiligung der Schuhmacher an den genossenschaftlichen Einrichtungen, obgleich sie nach den Schneidern den in Ostpreußen am stärksten vertretenen Handwerkszweig bilden, kann nur auf den Einfluß der örtlichen Betriebsgrößenverteilung und die Kapitalarmut in diesem Handwerkszweig zurückgeführt werden. 1926 waren 86,5%¹⁹⁾ aller Schuhmacherbetriebe Ein-

¹⁷⁾ Schwellenbach, a. a. O., S. 16.

¹⁸⁾ Deutsche Allgemeine Handwerks-Zeitung, Hannover Nr. 18 vom 3. Mai 1935.

¹⁹⁾ Koslowski, H., a. a. O., S. 34.



Jahr	Genossenschaft		Schuhmacher i. Ostpr.	Genossensch.- Mitglieder	Beteiligung in %
	besteh.	bericht.			
1924	3	3		340	
1925	3	2		279	
1926	3	3	3 879	222	5,7
1927	3	3		184	
1928	3	2		130	
1929	2	2		122	
1930	2	2		122	
1931	2	2	3 607	122	3,4
1932	2	2		123	
1933	2	2		145	
1934	2	2	4 328	139	3,2

mannbetriebe, ein Prozentsatz, der von keinem anderen ostpreussischen Handwerkszweig auch nur annähernd erreicht wird, — deren Bedarf selbst bei genügender lokaler Handwerksdichte kaum einer Einkaufsgenossenschaft die ökonomische Lebensfähigkeit zu sichern vermag.

Weiter scheiden für die Errichtung von Einkaufsgenossenschaften selbst alle jene materialbedingten Handwerkszweige aus, deren Roh- und Hilfsstoffe bezüglich ihrer Gattung und Qualität einheitlich und mengenmäßig unzureichend sind. Hierin liegt wohl die größte Schwierigkeit für die Ausdehnung der handwerklichen Bezugsgenossenschaften, eine Schwierigkeit, die bei kritischen Vergleichen des Handwerker-genossenschaftswesens mit dem der Landwirtschaft vielfach übersehen wird.

In der Landwirtschaft ist die Beschaffungs- und Absatzfunktion des kleinsten mit der des größten Betriebes weitgehend homogen, was für die Handwerksbetriebswirtschaften sogar innerhalb des gleichen Handwerkszweiges infolge ihrer Verwendung von in verschiedenem Zustande der Aufbereitung befindlichen Rohstoffen nur selten zutrifft. Das beste Beispiel hierfür gibt das Tischlerhandwerk, das durch seine außerordentliche Unterschiedlichkeit der für den Produktionsprozeß notwendigen Materialien auffällt. Deshalb sind auch in diesem Handwerkszweig nur wenige Einkaufsgenossenschaften zu finden. Das ostpreussische Tischlerhandwerk besitzt lediglich eine Genossenschaft, die bis zum Herbst 1934 eine Magazingenossenschaft war, deren Tätigkeitsbereich dann aber bei dem Aufbau der Landeslieferungsgenossenschaften auf das Lieferungs- und Einkaufsgeschäft ausgedehnt wurde. Z. Zt. gehören ihr nur 18 Tischler an.

Auch im Schneiderhandwerk ist der Gemeinschaftseinkauf nur bedingt durchführbar. Zwar hat der Schneider einen relativ hohen Materialbedarf, dessen gemeinsamer Bezug jedoch auf die Zutaten, den wertmäßig kleinsten Anteil am Materialverbrauch, beschränkt bleibt, da die Auswahl der Oberstoffe von der Mode und dem Geschmack des einzelnen Kunden abhängt und deshalb für den Massenbezug ungeeignet sind.

Weit bessere Erfolgsaussichten gewähren dem Schneiderhandwerk die Lieferungsgenossenschaften als gemeinsame Auftragsbeschaffungsstellen.

Da die Lebensfähigkeit einer Schneiderlieferungsgenossenschaft überall dort gegeben sein dürfte, wo die Beschaffungämter der uniformtragenden staatlichen Behörden und öffentlichrechtlichen Körperschaften, wie Reichsbahn, Reichspost, Wehrmacht, Polizei, Straßenbahn, SA, SS u. a., ihren Sitz haben, hat sich auch die Königsberger Schneider-Genossenschaft, die bis zur Gründung der Landeslieferungsgenossenschaft für das ostpreußische Schneiderhandwerk Ende 1934 die einzige Schneidergenossenschaft Ostpreußens war, im Jahre 1927 vom Bezugs- auf das Lieferungs-geschäft umgestellt. Und, obgleich sie — wie die Statistik zeigt —²⁰⁾

J a h r	Mitgliederzahl	J a h r	Mitgliederzahl
1924	85	1930	61
1925	81	1931	52
1926	89	1932	45
1927	67	1933	49
1928	67	1934	49
1929	63		

nur von wenigen Mitgliedern getragen wird, hat sie ihren Umsatz von RM 4000.— im Jahre 1932 auf rd. RM 135 000.— im Jahre 1934 steigern können. Dieser schnelle Aufstieg steht also in keinem Zusammenhang mit der Mitgliederzahl. Im Gegenteil, man hat die Beteiligungsquote²¹⁾ bewußt auf diejenigen Mitglieder, die der Genossenschaft auch in ihren schwersten Zeiten, in denen sie nahe vor dem Konkurs stand, die Genossenschaftstreue gehalten haben und Qualitätsarbeit leisten, beschränkt, deren Zahl gerade so groß ist, daß die Genossenschaft ihre Mitglieder das ganze Jahr über voll beschäftigen kann.

Eine ähnliche Beschaffungsstruktur wie das Schneider- hat auch das Fleischerhandwerk; denn der Hauptartikel läßt ebenfalls die für einen Gemeinschaftseinkauf notwendige Gleichartigkeit vermissen und eignet sich deshalb nicht für den genossenschaftlichen Bezug, der sich lediglich auf Zutaten, Därme, Gewürze und Maschinen, Handwerkszeuge usw., erstreckt. Jedoch ist die örtliche Konzentration in diesem Handwerk erheblich stärker und der Bedarf selbst an diesen Materialien recht groß, so daß die Er-

²⁰⁾ Die Landeslieferungsgenossenschaft für das Schneidergewerbe hatte Ende 1934 244 Mitglieder und 47 Beteiligungen.

²¹⁾ Das Genossenschaftsgesetz verlangt im § 1 eine nicht geschlossene Mitgliederzahl. Da es im Interesse des Handwerks und seiner Lieferungsgenossenschaften liegt, den Eintritt bei ihnen von einer bestimmten Qualitätsarbeit abhängig zu machen, dürfte eine Beschränkung der Mitgliederzahl bei den Lieferungsgenossenschaften der heutigen Rechtsauffassung durchaus entsprechen.

folgsaussichten für die Fleischer-Einkaufsgenossenschaften bedeutend günstiger zu beurteilen sind.

Zu dieser Auffassung scheint allerdings ihre geringe Verbreitung in Ostpreußen im krassen Widerspruch zu stehen, der aber insofern seine Aufklärung findet, als die „Fleischer-Zentrale, Königsberg Pr.“ ihre Tätigkeit über die ganze Provinz ausgedehnt hat. Entgegen der sonst üblichen Organisation einer Zentralgenossenschaft tritt sie direkt mit den einzelnen Fleischereibetrieben in Geschäftsverkehr und nimmt so den lokalen Genossenschaften ihren Lebensraum. Es ist daher für eine Beurteilung der Ausdehnung des Gemeinschaftsgedankens im Fleischerhandwerk nicht die Zahl der Genossenschaften, sondern allein der genossenschaftliche Mitgliederbestand maßgebend.

Jahr	Genossenschaften		Fleischer i. Ostpr.	Genossensch.- Mitglieder	Beteiligung in %
	besteh.	bericht.			
1924	3	3		715	
1925	3	3		716	
1926	3	3	2 558	753	29,0
1927	3	3		840	
1928	3	3		865	
1929	3	3		887	
1930	3	3		884	
1931	3	2	2 428	830	30,5
1932	2	2		760	
1933	2	2		742	
1934	2	2	2 914	742	25,4

Danach waren Ende 1934 25,4% der ostpreußischen Fleischer — also jeder Vierte — genossenschaftlich organisiert. Diese für Ostpreußen außerordentlich hohe Beteiligung, bei der der Mitgliederbestand der Häute- und Fellverwertungsgenossenschaften wegen etwaiger Doppelmitgliedschaft unberücksichtigt geblieben ist, wird noch nicht einmal von den Bäckern erreicht und liegt weit über dem von Schwellenbach²²⁾ für das Jahr 1929 errechneten Reichsdurchschnitt von 5,3%. Von den 25,4% entfallen 22% auf die Fleischer-Zentrale und nur 3,4% auf die einzige in Insterburg existierende örtliche Genossenschaft, die der Zentrale angeschlossen ist.

Außer diesen beiden Einkaufsgenossenschaften bestehen im Fleischerhandwerk noch 5 Verwertungsgenossenschaften als gemeinschaftliche Absatzstellen für Häute, Felle, Därme und Knochen. Infolge ihrer im Vergleich zu den handwerklichen Magazingenossenschaften einfachen ökonomischen Lebensbedingungen stehen ihrer Entwicklung entsprechend weniger Hindernisse im Wege. Zunächst handelt es sich bei ihnen nicht um den Absatz von handwerklichen Erzeugnissen, sondern von Nebenprodukten, auf deren Qualität der Handwerker keinen oder nur wenig Ein-

²²⁾ Schwellenbach, G., a. a. O., S. 21.

fluß hat²³⁾. Die Streitigkeiten über den Wert und die Preisfestsetzung der zum Verkauf gestellten Produkte, die bei den Magazingenossenschaften fast unvermeidlich sind, können aus diesem Grunde bei den Verwertungsgenossenschaften nicht entstehen oder zum mindesten sind sie unerheblich. Das Entscheidende ist aber, daß die Nachfrage nach diesen Nebenprodukten — besonders nach Häuten und Fellen — stets das Angebot übersteigt, so daß Absatzschwierigkeiten kaum eintreten²⁴⁾. Gerade hierin liegt der große Vorteil der Verwertungs- gegenüber den Magazingenossenschaften, die gewöhnlich an Absatzstockungen kranken.

Auch die ostpreußischen Verwertungsgenossenschaften haben von Jahr zu Jahr eine steigende wirtschaftliche Bedeutung erlangt, was allein schon aus der Mitgliederbewegung geschlossen werden darf, deren aufsteigende Linie durch die Wirtschaftskrise allerdings eine abfallende Richtung bekam.

J a h r	Genossenschaften		Mitgliederzahl
	bestehende	berichtende	
1924	5	3	225
1925	5	3	256
1926	5	3	221
1927	5	3	230
1928	5	3	233
1929	5	3	244
1930	5	3	244
1931	5	3	240
1932	5	3	230
1933	5	3	223
1934	5	3	211

In der Erfüllung der Forderung nach Gleichartigkeit der Rohstoffe stehen die metallbearbeitenden Handwerkszweige schon etwas günstiger da. Aber trotzdem haben weder die ostpreußischen Schmiede noch die Schlosser und Klempner ihren Materialeinkauf genossenschaftlich organisiert.

Koslowski²⁵⁾, der die Wirtschaftslage des ostpreußischen Schmiedehandwerks untersucht hat, kommt dabei zu einem Ergebnis, das gleichzeitig die generellen Schwierigkeiten der Genossenschaftsbildung in diesem Handwerk aufzeigt und sich in kurzen Zügen etwa dahingehend zusammenfassen läßt:

Das ostpreußische Schmiedehandwerk ist in seinem Absatz hauptsächlich auf landwirtschaftliche Betriebe eingestellt. Seine Dichte ist daher auf dem Lande stärker als in den Städten. Infolge der umfangreichen Bedarfsverschiebung, die diese Handwerksgruppe zwang, sich von der Neuanfertigung auf Reparaturen umzustellen, ist ihr Rohstoffbedarf bedeutend geringer ge-

²³⁾ Wygodzinski, W., a. a. O., S. 253.

²⁴⁾ Wygodzinski, W., a. a. O., S. 253.

²⁵⁾ Koslowski, H., a. a. O., S. 12.

worden. Hufbeschlag und Wagenreparatur sind heute die wichtigsten Tätigkeitsgebiete des Schmiedehandwerks. Die engen Beziehungen zwischen dem ostpreußischen Schmiedehandwerk und der Landwirtschaft brachten es mit sich, daß dieser Handwerkszweig von der Notlage und verminderten Kaufkraft der Landwirtschaft besonders hart betroffen wurde, so daß seine Beschäftigung nirgends so unzureichend wie in Ostpreußen war²⁶⁾. Unter diesen Umständen kann auch der genossenschaftliche Zusammenschluß dem Schmiedehandwerk eine Besserung seiner wirtschaftlichen Lage nicht bringen, besonders deshalb nicht, weil es auf einen fast vollständig kartellierten Markt trifft, dem gegenüber die Genossenschaften eine viel zu kleine Nachfrage darstellen, um Preisvorteile für ihre Mitglieder erlangen zu können. Ähnlich liegen auch die Verhältnisse bei den Schlossern und Klempnern.

Dagegen hat die Industrie, besonders die farbchemische, durch die Standardisierung ihrer Erzeugnisse die Erfolgsmöglichkeiten des gemeinschaftlichen Einkaufs im Malerhandwerk erheblich gefördert²⁷⁾. Dennoch besteht in Ostpreußen nur eine Malergenossenschaft mit 40 Mitgliedern. Die schwache örtliche Handwerksdichte, die wir bei fast allen Handwerkszweigen als Ursache ihrer geringen genossenschaftlichen Betätigung haben anführen müssen, verhindert auch in diesem Handwerk weitere Genossenschaftsbildungen.

Allerdings wäre eine stärkere Beteiligung der Königsberger Maler an der Genossenschaft durchaus möglich, da die genossenschaftliche Mitgliederzahl in keinem Verhältnis zu der Zahl der ansässigen Maler steht. Hier sind es wieder die persönlichen Hemmungen, die sie auf die Vorteile des genossenschaftlichen Massenbezuges verzichten lassen²⁸⁾.

Bei den bisher untersuchten Handwerkszweigen waren die Beschaffungs- und Absatzfunktionen für die Gemeinschaftsbildung nur beschränkt geeignet. Im Gegensatz zu diesen sind im Bäckerhandwerk die Voraussetzungen für den gemeinschaftlichen Einkauf in einer glücklicheren Weise gegeben. Wenn auch in Ostpreußen der hemmende Einfluß der geringen absoluten örtlichen Handwerksdichte und der ungleichmäßigen Betriebsgrößenzusammensetzung selbst auf die Genossenschaftsbildung im Bäckerhandwerk unverkennbar ist, so umfaßt der Rohstoffbedarf dieser Betriebswirtschaften relativ doch nur wenige Artikel, die zwar in verschiedenen Qualitäten verlangt werden, aber trotzdem laufend einen gleichartigen Bedarf darstellen, der mengen- wie wertmäßig groß genug ist, um Einkaufsgenossenschaften auch mit einer kleineren Mitgliederzahl rentabel und mit einem überzeugenden wirtschaftlichen Nutzen für die Mitgliedsbetriebe

²⁶⁾ Koslowski, H., a. a. O., S. 12.

²⁷⁾ Schwellenbach, G., a. a. O., S. 19.

²⁸⁾ Angabe der Genossenschaft.

arbeiten zu lassen. Wie sehr auch für diesen Erfolg die Gleichartigkeit der Rohstoffe ausschlaggebend sein mag, so ist doch dabei der Anteil der straffen fachlichen und genossenschaftlichen Organisation im Bäckerhandwerk nicht zu vergessen, die es den Genossenschaften erst ermöglichte, den Handel als Konkurrenten in einem derart großen Maße auszuschließen, wie es keinem anderen Handwerkszweig gelungen ist. Andererseits ist aber auch der Händler in der Beweglichkeit seiner Preispolitik stark eingeengt, da sich die übrigen Verbraucher von Mehl, Zucker, Hefe usw. ebenfalls zum gemeinschaftlichen Einkauf zusammengeschlossen haben. Eine je nach der Bedeutung des Abnehmers differenzierte Preisfestsetzung für diese Waren ist daher als Mittel eines rücksichtslosen Konkurrenzkampfes ungeeignet und heute durch die Marktordnung und Preisfestsetzung des Reichsnährstandes überhaupt unmöglich geworden.

Unter diesen Umständen ist es ganz selbstverständlich, daß die Einkaufsgenossenschaften des Bäckerhandwerks nicht nur im handwerkergenossenschaftlichen Bestand, sondern auch im Umsatz bei weitem den ersten Platz einnehmen, während sie erstaunlicherweise in der absoluten wie relativen Beteiligungsquote von den Fleischern übertroffen werden, was aus dem Vergleich des nachstehenden Zahlenbildes mit dem auf Seite 20 hervorgeht.

Jahr	Genossenschaften		Bäcker in Ostpr.	Genossensch.- Mitglieder	Beteiligung in %
	besteh.	bericht.			
1924	7	5		594	
1925	7	5		555	
1926	7	6	1 742	560	32,1
1927	7	6		553	
1928	7	7		611	
1929	7	6		567	
1930	7	7		577	
1931	7	6	1 872	517	26,9
1932	5	5		469	
1933	5	5		479	
1934	5	5	2 246	504	22,4

Ein Vergleich dieser Zahlen zeigt, daß die genossenschaftliche Beteiligungsziffer der Fleischer die der Bäcker Ende 1934 um 3% übersteigt und der durch die allgemeine Wirtschaftskrise verursachte Mitgliederverlust bei den Bäckern viel stärker als bei den Fleischern ist. Die Einkaufsgenossenschaft der Bäckerinnung, Königsberg Pr., die auch gleichzeitig die Zentralgenossenschaft für die ostpreußischen Bäcker-Einkaufsgenossenschaften ist, hatte von ihrem höchsten Mitgliederbestand im Jahre 1924 bis zum Jahre 1932 35% ihrer Mitglieder verloren, während die übrigen Bäcker-genossenschaften eine Schrumpfung ihres Interessenkreises verhindern konnten.

So ergibt sich nach unseren Untersuchungen für die Beteiligung der ostpreußischen Handwerkszweige an den Genossenschaften für Ende 1934 folgende Reihenfolge ²⁹⁾:

Handwerkszweig	Handwerksbetriebe	Genossensch.- mitglieder	Beteiligung in %
1. Fleischer	2 914	742	25,4
2. Bäcker	2 246	504	22,4
3. Friseure	1 712	161	9,3
4. Schneider	7 956	293	3,6
5. Schuhmacher	4 328	139	3,2
6. Maler	1 878	40	2,1
7. Tischler	2 981	18	0,6

Neben den rein sachlichen Voraussetzungen für die ökonomische Lebensfähigkeit der Handwerker-genossenschaften, die teils in der Wirtschaftsstruktur des Landes, teils in der Struktur der Handwerksbetriebe liegen und somit dem Einfluß des wirtschaftenden Menschen weitgehend entzogen sind, ist die Finanzierung der Handwerker-genossenschaften doch in einem erheblichen Maße von der persönlichen Einstellung der Handwerker zur Selbsthilfe und von ihrem Vertrauen zum Genossenschaftswesen abhängig.

Je nachdem, ob der Genossenschaftsbetrieb ein Anlage-, Umsatz- oder Kostenbetrieb ist, werden die Höhe des benötigten Kapitals und die Art der Finanzierung grundsätzlich verschieden sein ³⁰⁾. Eine Werkgenossenschaft wird zur Beschaffung der Maschinen gewöhnlich ein größeres Kapital als eine Einkaufs- oder Magazingenossenschaft erfordern. Und diese werden wieder einen höheren Kapitalbedarf als die Verwertungs- und Lieferungs-genossenschaften haben, falls die Lieferungs-genossenschaft nicht auch gleichzeitig die Rohstoffbeschaffung für ihre Aufträge übernimmt.

Für die Aufbringung der Kapitalien kommt bei der Gründung einer Handwerker-genossenschaft fast nur die Eigenfinanzierung in Frage; da ihr in diesem Stadium die realen Unterlagen für die Aufnahme fremder Gelder fehlen. Die Kapitalaufbringung ist also zunächst auf die Eintrittsgelder und die Einzahlung auf den Geschäftsanteil beschränkt. Aber schon bei der Festsetzung des Geschäftsanteils treten die ersten Schwierigkeiten der Finanzierung auf. Die Forderung, nach der der Geschäftsanteil der Kapitalkraft der Mitglieder angepaßt sein soll, ist theoretisch einwandfrei, ihre praktische Durchführung doch recht problematisch. Ein niedriger Beitragssatz, der der geringen Kapitalkraft handwerklicher Kleinbetriebe entspricht, bringt nicht die notwendigen flüssigen Mittel ein. In diesem Falle besteht aber am ehesten die

²⁹⁾ Die Mitgliederzahl der Auftragsstelle der ostpreußischen Handwerkskammer ist dabei nicht berücksichtigt worden.

³⁰⁾ Hildebrand, K., a. a. O., S. 83.

Möglichkeit, durch eine hohe Mitgliederzahl den Umsatz in ein solches Verhältnis zum investierten Gesamtkapital zu bringen, daß sich über die Kostendeckung hinaus ein genossenschaftlicher Nutzen für die angeschlossenen Betriebe erwirtschaften läßt. Andererseits engt ein hoher Geschäftsanteil von vornherein den Mitgliederkreis ein, wobei nicht übersehen werden darf, daß eine zu schmale Kapitalbasis die Leistungsfähigkeit einer Genossenschaft genau so gefährdet wie eine ausreichende, aber zu teure Fremdfinanzierung.

Wie wir schon an anderer Stelle ausführten, ruht das Schwergewicht des ostpreußischen Handwerker-genossenschaftswesens gerade auf den kleinen Genossenschaften mit einer für ostpreußische Verhältnisse relativ hohen Kapitalbeteiligung, die sich mit Ausnahme einiger Verwertungs- und Einkaufsgenossenschaften zwischen RM 100.— und RM 500.— bewegt. Im Hinblick auf die schlechte wirtschaftliche Lage des ostpreußischen Handwerks während des letzten Jahrzehnts, die außer durch die industrielle Konkurrenz insbesondere noch durch die Agrarkrise verursacht wurde, muß für den größten Teil der ostpreußischen Handwerker — und vor allem für die kapitalschwachen Kleinbetriebe — die Möglichkeit einer Bereitstellung von Mitteln zum Aufbau eigener Genossenschaften verneint werden; denn die erfolgte geringe Kapitalbildung während dieser Zeit dürfte noch nicht einmal die Kriegs- und Inflationsschäden im Handwerk beseitigt haben. Als Folge der Kapitalknappheit ist eine stärkere Ausdehnung der Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen allein schon durch die Aufbringung der dazu notwendigen Gelder weitgehend begrenzt, die vielfach noch insofern erschwert wird, als selbst beim Vorliegen der übrigen Voraussetzungen finanziell gut gestellte Handwerker aus mangelndem Gemeinschaftssinn oder aus irgendwelchen anderen Erwägungen heraus entweder der Genossenschaft ganz fernbleiben oder sich nur mit dem statutarisch festgesetzten Mindestkapital beteiligen. Inwieweit jedoch ein derartiges Verhalten als grober Verstoß gegen die Gemeinschaft zu beurteilen ist, kann nicht „ex cathedra“ entschieden werden.

Zusammenfassend kann als Ergebnis unserer Untersuchung festgestellt werden, daß die geringe und stark unterschiedliche Verbreitung der Genossenschaften in den einzelnen ostpreußischen Handwerkszweigen im wesentlichen auf folgende Ursachen zurückzuführen ist:

1. auf eine zu schwache absolute örtliche Handwerksdichte innerhalb der einzelnen Handwerkszweige,
2. auf eine für die Gemeinschaftsbildung ungünstige örtliche handwerkliche Betriebsgrößenzusammensetzung,
3. auf die geringe Kapitalkraft der ostpreußischen Handwerker,
4. auf die schlechte Wirtschaftslage des Handwerks, obgleich sie die gegenteilige Wirkung haben sollte,
5. auf eine ungenügende genossenschaftliche Aufklärungsarbeit,
6. auf persönliche Faktoren.

Die Vielgestaltigkeit des Handwerks bringt es mit sich, daß die genossenschaftliche Organisation nicht ohne weiteres für alle Handwerkszweige schematisiert und vereinheitlicht werden kann. Nicht im System der genossenschaftlichen Selbsthilfe liegen die Schwierigkeiten, sondern die Struktur der Handwerksbetriebe und der ostpreußischen Wirtschaft setzen der Gemeinschaftsbildung die engen Grenzen, deren bedenkenloses Überschreiten dem Genossenschaftswesen statt Nutzen nur Schaden bringen kann.

2. Die innere Entwicklung der einzelnen Handwerker-genossenschaftsarten.

a) Die Einkaufs-genossenschaften.

aa) Gesamtüberblick.

Für die Darstellung der inneren Entwicklung der ostpreußischen Handwerker-genossenschaften, für die Beurteilung ihrer wirtschaftlichen Lage und für die Lösung der Frage, inwieweit sie die Lebensfähigkeit der einzelnen Handwerkswirtschaften zu steigern imstande sind, bieten die Geschäftsergebnisse die wichtigsten Unterlagen. Dabei darf nicht übersehen werden, daß sich ein derartiges Urteil nicht allein auf statistische Daten stützen darf, da der genossenschaftliche Gesamtnutzen für die Mitgliedsbetriebe zahlenmäßig nur unvollständig erfaßbar ist und außerdem in die unbedingte Richtigkeit der Bilanzzahlen einige berechtigte Zweifel zu setzen sind. Mit Ausnahme der Umsatzzahlen, die für die meisten Genossenschaften einwandfrei festzustellen waren, sind alle übrigen Angaben als ein Ergebnis aus Geschäftstätigkeit und Betriebspolitik zu betrachten, die — soweit die gesetzlichen Bewertungs- und Bilanzierungsvorschriften Raum für eine Bilanzpolitik lassen — je nach den praktischen Erfordernissen eines jeden Betriebes entsprechend beeinflußt sind und infolgedessen die Einheitlichkeit in den Statistiken und ihre Vergleichbarkeit stören.

Für unsere Zwecke ist aber trotz dieser Mängel ein lückenloses Zahlenbild unentbehrlich. Wenn es auch nicht völlig den Tatsachen entspricht, so muß es doch wenigstens die Entwicklungstendenzen im ostpreußischen Handwerker-genossenschaftswesen aufzeigen.

Einen Gesamtüberblick über die Geschäftsentwicklung der Einkaufs-genossenschaften seit der Inflation vermittelt nachstehende Tabelle:

Jahr	Genossenschaft		Betriebs- kapital	Umsatz	Reingewinn	Verlust
	besteh.	bericht.				
1924	18	15	738 117	3 255 929	40 520	8 230
1925	18	15	1 025 137	4 384 834	52 014	25 252
1926	17	16	1 311 640	5 230 207	44 660	12 868
1927	17	15	1 899 662	6 115 887	53 568	12 159
1928	17	16	2 281 194	6 868 211	71 794	11 950
1929	16	14	2 475 764	6 266 729	62 988	—
1930	15	15	2 263 417	5 593 887	17 167	26 487
1931	15	12	1 885 920	4 806 407	29 679	2 308
1932	12	12	1 769 848	3 934 942	20 789	6 752
1933	12	12	1 679 597	4 012 528	33 898	2 270
1934	12	12	1 669 707	4 089 789	46 639	5 239

Trotz der variablen Zahl der berichtenden Genossenschaften zeigt die Übersicht deutlich den Konjunkturverlauf. Im Jahre 1928, im Jahre der Hochkonjunktur, erreichten die Genossenschaften als Maximalumsatz eine Verdoppelung ihres Umsatzes von 1924, der aber erst mit Hilfe einer Verdreifachung des Betriebskapitals erzielt werden konnte. Ab 1929 sank dann der Umsatz stetig, bis er 1932 nur noch 57% des Höchststandes von 1928 erreichte, während das in den Genossenschaften arbeitende Kapital nur eine 29%ige Verminderung erfuhr. Seit dieser Zeit ist die Umsatzkurve wieder im Steigen begriffen und zwar bei fallendem Betriebskapital. Eine allmähliche Erhöhung der Umschlaggeschwindigkeit, mit der Wirtschaftsbelebung parallel laufend, ist unverkennbar.

Dagegen weist die Entwicklung der Reinerträge und Verluste keine einheitliche Linie auf, was besonders durch die uneinheitliche Preispolitik und die unterschiedliche Auffassung der Genossenschaftsleiter von Betriebsertrag und -verlust verursacht sein dürfte. Denn einige Genossenschaften haben als Reinertrag den tatsächlich erwirtschafteten ohne Rücksicht auf seine Quellen, andere den nach der Ertragsverteilung verbliebenen Gewinnrest als solchen angegeben. Ebenso unbrauchbar für unsere Untersuchung sind die Verlustziffern, so daß irgendwelche Schlüsse aus diesen Daten nur unter großen Bedenken gezogen werden können.

Bedeutend zuverlässiger sind die Angaben über das in den Einkaufsgenossenschaften investierte Kapital, das wir der Einfachheit halber den Bilanzsummen einschließlich der durchlaufenden Posten und des noch nicht verteilten Reinertrages bzw. abzüglich der Verluste gleichgesetzt haben und dessen Zusammensetzung folgende Statistik zeigt:

J a h r	Betriebs- kapital	eigene Mittel	fremde Mittel	in % des Betriebskapitals	
				eigene	fremde Mittel
1924	738 117	285 039	453 078	38,6	61,4
1925	1 024 137	326 142	697 995	31,8	68,2
1926	1 311 640	357 268	954 372	27,2	72,8
1927	1 869 662	511 585	1 358 077	27,3	72,7
1928	2 281 194	618 206	1 662 988	27,1	72,9
1929	2 475 764	666 393	1 809 371	26,1	73,9
1930	2 263 417	632 916	1 630 501	27,9	72,1
1931	1 885 920	592 051	1 293 869	31,3	68,7
1932	1 769 848	528 068	1 241 780	29,8	70,2
1933	1 679 597	628 047	1 051 550	37,4	62,6
1934	1 669 707	644 432	1 025 725	38,6	61,4

Leider liegt kein Material aus den Vorkriegsjahren zu Vergleichszwecken vor, da das ostpreußische Handwerker-genossenschaftswesen zu dieser Zeit erst in der Anlaufperiode steckte und die wenigen Handwerker-genossenschaften — soweit die Genossenschaftsverbände überhaupt statistische Erhebungen durchführten — mit den Waren-genossenschaften des Handels zusammengefaßt sind.

Immerhin weist die Kapitalbildung im Jahre 1924 schon eine beachtliche Höhe auf, wenn man berücksichtigt, daß fast alle Genossenschaften durch die Inflation ihr Vermögen verloren hatten und von neuem beginnen mußten, eine tragfähige Kapitalbasis zu schaffen. Schon in den ersten Jahren ließ sich ein recht schneller Aufstieg der Betriebsmittel feststellen, die in dem Zeitraum von 1924 bis 1929 über das Dreifache gegenüber 1924 wuchsen. Das Jahr 1930 unterbrach jedoch diese günstige Entwicklung, die infolge der in den Jahren 1931 und 1932 immer schärfer werdenden Wirtschaftskrise sogar einen starken Rückgang der in den Genossenschaften arbeitenden Kapitalien zu verzeichnen hatte, der trotz fortschreitender Wirtschaftsbelebung noch in der Gegenwart anhält.

Die eigenen Mittel, die die Geschäftsguthaben, Reserven und Erträge abzüglich der Verluste umfassen, haben, absolut betrachtet, ebenfalls in den Jahren 1924 bis 1929 eine erfreuliche Zunahme aufzuweisen, die fast das Dreifache des Anfangsbestandes erreicht. Das Jahr 1930 brachte bereits als erste Krisenerscheinung eine Minderung der eigenen Mittel, die bis Ende 1932 weiterhin sehr schnell absanken, um mit der Stabilisierung der wirtschaftlichen Verhältnisse ebenso schnell wieder zuzunehmen. Ihr Anteil am Betriebskapital verminderte sich in den Jahren des Konjunkturaufschwunges von 34,3% auf 26,1%, stieg dann aber infolge der stärkeren Schrumpfung der fremden Gelder bis auf 38,6% Ende 1934. Tatsächlich ist dieser Anteil noch bedeutend höher, wenn man die Kapitalquellen nicht nach juristischen, sondern nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten analysiert. In diesem Falle müssen nämlich die unter den fremden Mitteln aufgeführten Einlagen der Mitglieder

Jahr	Einlagen der Mitglieder	in % der fremden Mittel
1924	51 046	11,5
1925	174 381	24,9
1926	276 644	28,8
1927	443 152	32,5
1928	576 958	34,5
1929	633 892	35,3
1930	655 717	40,2
1931	477 015	36,8
1932	470 988	39,5
1933	353 246	33,5
1934	375 343	36,6

zu den eigenen Mitteln gerechnet werden, so daß sich das Verhältnis des betriebswirtschaftlichen Eigenkapitals zum Gesamtkapital folgendermaßen darstellt:

Jahr	eigene Mittel + Einlagen	in % des Betriebskapitals	
		eigene Mittel	fremde Mittel
1924	304 395	41,2	58,8
1926	633 912	48,3	51,7
19 8	1 195 164	52,4	47,6
1930	1 288 633	56,9	43,1
1932	1 019 056	59,9	40,1
1934	1 019 775	61,1	38,9

Nach dieser Aufstellung ist der Anteil des betriebswirtschaftlichen Fremdkapitals von Jahr zu Jahr zurückgegangen. Den Einkaufsgenossenschaften ist es also gelungen, sich mehr und mehr aus der Kapitalkraft ihrer Mitglieder zu finanzieren. Diese Erscheinung ist nicht nur bei den ostpreußischen Genossenschaften festzustellen, sondern — wie Schwellenbach nachweist — bei den Einkaufsgenossenschaften des Reiches überhaupt. Aus dieser Feststellung zieht Schwellenbach die Schlußfolgerung, „daß mit dieser Entwicklung der Charakter der Genossenschaft als Personalgesellschaft langsam aber sicher verloren geht, indem sie ohne Änderung der juristischen Grundlagen die tatsächliche Macht in der Genossenschaft automatisch an diejenigen Kreise gelangen läßt, die den größten Kapitalanteil besitzen“³¹⁾, — eine Auffassung, der wir nicht zustimmen können. Denn sie läßt dabei außer acht, daß in dem willensbildenden Organ der Genossenschaft, der Generalversammlung, jeder Genosse unabhängig von seiner Kapitalbeteiligung nur eine Stimme hat, wodurch ja eine Vormachtstellung der kapitalstärkeren Mitglieder verhindert wird. Insofern billigen wir sie allerdings, als durch diese Art der Finanzierung — so befriedigend sie auch sein mag — leicht eine Verlagerung vom genossen-

³¹⁾ Schwellenbach, G., a. a. O., S. 28.

schaftlichen zum kapitalistischen Wirtschaftsprinzip eintreten kann. Um diesen Tendenzen entgegenwirken zu können, wird die Geschäftspolitik der Genossenschaften vor allem auf die Erhöhung des Eigenkapitals durch Einzahlung der Geschäftsanteile und ganz besonders auf verstärkte Reservenbildung gerichtet sein müssen.

Inwieweit die ostpreußischen Genossenschaften diesen Forderungen gerecht werden, ist aus der Zusammensetzung ihres Eigenkapitals ersichtlich:

Jahr	Geschäftsguthaben	Reserven	Reserven in % des	
			Betriebskapitals	Fremdkapitals
1924	186 643	34 083	4,6	7,5
1925	248 222	49 544	4,8	7,1
1926	274 964	50 613	3,9	5,3
1927	365 409	104 767	5,6	7,0
1928	397 382	160 980	7,1	9,6
1929	409 021	187 938	7,6	10,4
1930	415 514	218 206	9,8	13,3
1931	382 085	182 595	10,0	14,1
1932	331 683	182 348	10,7	14,7
1933	339 984	256 435	15,9	24,8
1934	300 119	302 313 } ³²⁾	18,9	29,4

Am Ende der Inflationsperiode war das Verhältnis der Geschäftsguthaben zu den Reserven 6 : 1. 1930 betrug es bereits 2 : 1, während das des Betriebskapitals zu den Reserven sich von 22 : 1 auf 10 : 1 in der gleichen Zeit verbesserte. Sogar in der Krise trat trotz Reservenabschreibungen zur Verlustdeckung keine Verschlechterung dieser Relationen ein: ein äußerst zufriedenstellendes Ergebnis, das um so bedeutender ist, als mehr eine erhöhte Reservenbildung, weniger eine verschärfte Hereinholung der rückständigen Einzahlungen auf den Geschäftsanteil dazu beitrug.

Über den Aufbau des Fremdkapitals gibt nachfolgende Übersicht Aufschluß, in der die Kredite nach ihren Quellen in Prozenten der fremden Mittel ohne die Einlagen der Mitglieder dargestellt sind:

Jahr	Kredite bei		Hypotheken und Sonstige
	Lieferanten	Banken	
1924	69,5	14,8	15,7
1925	65,0	14,3	21,7
1926	74,4	9,4	16,2
1927	58,2	11,4	30,4
1928	60,9	10,1	29,0
1929	54,5	17,7	27,8
1930	54,7	12,1	31,2
1931	52,5	11,4	36,1
1932	42,7	13,8	43,5
1933	50,4	13,7	35,9
1934	45,4	17,8	36,8

³²⁾ Die Jahre 1933 bis 1934 müssen für unsere Betrachtungen ausscheiden, da einige Genossenschaften Änderungen in der Kontierung vorgenommen haben.

Auffallend ist bei dieser Statistik die geringe Bankverschuldung und das starke Anwachsen der sonstigen Kredite und Hypotheken, die fast ausschließlich Restkaufgelder verkörpern. Demnach entbehrt die Annahme, daß infolge des Versagens des Personalkredites der Grundbesitz als Sicherheit für die Kreditaufnahme beansprucht werden mußte, jeder Grundlage.

Unsere Untersuchung wäre unvollständig, wenn sie die Betrachtungen über die innere Entwicklung der Genossenschaften lediglich auf die Entwicklung ihres Kapitals beschränken wollte. In jedem Betrieb — also auch in der Genossenschaft — treten wertmäßig zwei Größen auf, eine statische, das Kapital, und eine dynamische, die durch Aufwand, Ertrag und Umsatz gekennzeichnet ist. Da der Ertrag aus den vorher angeführten Gründen nur sehr bedingt für unsere Untersuchung verwendbar ist, der Aufwand aber in einem anderen Zusammenhang behandelt werden soll, bleibt nur noch der Umsatz in den Kreis unserer Erörterungen einzubeziehen.

Aus der Statistik des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes, die noch durch die Angaben über den Umsatz je Mitglied im Reichsdurchschnitt ergänzt worden ist, erhellt, daß sich der Gesamtumsatz in den Jahren 1924 bis 1928 bei gleichbleibendem Genossenschafts- und Genossenschaftsmitgliederbestand verdoppelt hat, was eine 40%ige Steigerung über den Reichsdurchschnitt bedeutet. In der Folgezeit jedoch setzte mit der allgemeinen Krise eine recht empfindliche Umsatzschrumpfung ein, die erst durch die planmäßige wirtschaftliche Förderung des Handwerks im Jahre 1935 zum Stillstand kam und bald von einer langsamen Aufwärtsbewegung der Umsatzkurve abgelöst wurde:

Jahr	Gesamtumsatz	Umsatz je Genossenschaft	Umsatz je Mitglied	Umsatz je Mitglied im Reichsdurchschnitt ³³⁾
1924	3 255 929	217 062	1 643	2 347
1925	4 383 834	292 255	2 439	3 131
1926	5 230 207	326 887	2 921	3 447
1927	6 115 887	407 726	3 511	3 992
1928	6 868 211	429 263	3 820	4 006
1929	6 266 729	447 621	3 528	4 017
1930	5 593 887	372 926	3 085	3 932
1931	4 806 407	400 534	2 859	3 755
1932	3 934 942	327 912	2 537	3 298
1933	4 012 528	334 377	2 590	2 950
1934	4 089 789	340 815	2 575	3 426

³³⁾ Die Zahlen für 1924—31 sind entnommen aus Schwellenbach, „Die Handwerker-Warengenossenschaften“, S. 26. Die Zahlen für 1932—34 sind nach der Statistik des DGV von uns errechnet worden.

Ähnlich haben sich auch die Umsätze je Mitglied entwickelt, die je nach dem Konjunkturverlauf zwischen 5 und 30% unter dem Reichsdurchschnitt liegen. Da diese Durchschnittsumsätze mit den Mitgliedswirtschaften zunächst von der Beschaffenheit der Waren, darüber hinaus aber weitgehend von ihrer Betriebsgröße und der Kaufkraft abhängen, die von Handwerkszweig zu Handwerkszweig stark wechseln, ergeben sich in den Umsätzen je Mitglied neben den zeitlichen noch außerordentliche branchenmäßige Unterschiede.

Die wirtschaftliche Lage der Einkaufsgenossenschaften in ihrer Gesamtheit ist also keineswegs so schlecht, wie man glaubt, es aus der allgemeinen Not des ostpreußischen Handwerks schließen zu müssen. Doch bei der Wertung des Gesamtbildes darf man die Tatsache nicht vergessen, daß die angeführten Zahlen durch einige gut dastehende Genossenschaften nicht unwesentlich beeinflusst und dadurch die Auswirkungen der wirtschaftlich gefährdeten Genossenschaften auf das Zahlenbild abgeschwächt sind. Die tatsächliche Bedeutung der gemeinschaftlichen Beschaffungsstellen für das ostpreußische Handwerk und ihre wirtschaftliche Lage kann daher nur durch eine Untersuchung der Genossenschaften in den einzelnen Handwerkszweigen erhellt werden.

bb) Die Geschäftsergebnisse der Einkaufsgenossenschaften in den einzelnen Handwerkszweigen.

Innerhalb des ostpreußischen Handwerker-genossenschaftswesens nehmen die Bäcker-Einkaufsgenossenschaften bezüglich ihrer Umsatzhöhe und Kapitalkraft die weitaus erste Stelle ein:

Jahr	berichtende Genossenschaft	Haftsumme ³⁴⁾	Betriebskapital	Gesamtumsatz ³⁴⁾
1924	4	137 300	233 718	2 093 810
1925	5	165 900	445 925	2 825 694
1926	6	187 750	677 196	3 725 301
1927	6	187 900	1 017 779	4 339 984
1928	7	248 875	1 178 630	4 835 402
1929	6	237 900	1 285 983	4 278 609
1930	7	241 600	1 213 725	3 876 433
1931	6	197 250	1 010 623	3 467 326
1932	5	180 550	960 779	2 980 700
1933	5	181 350	865 657	3 048 615
1934	5	181 350	961 596	2 867 599

Die Bäcker-Einkaufsgenossenschaften stellen allein ein Drittel bis die Hälfte des Betriebskapitals und zwei Drittel bis drei Viertel des Gesamtumsatzes der handwerklichen Bezugsgenossenschaf-

³⁴⁾ Die Abweichungen unserer Zahlen gegenüber denen der Erdeba ergeben sich dadurch, daß unsere Angaben zum großen Teil den Akten des Ostd. Genossenschaftsverbandes entnommen sind und deshalb genauer sein werden.

ten, der, wie die regionale Aufgliederung der Umsätze erkennen läßt, sich am günstigsten in Ostpreußen entwickelt hat:

Umsatzbewegung der Bäcker-Einkaufsgenossenschaften
nach Wirtschaftsgebieten: 1925 = 100 ³⁵⁾

Jahresdurchschnitt in	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
Ostpreußen	139,2	193,4	188,8	171,1	134,0	116,0	110,4	107,8	101,4
Schlesien	104,0	108,7	110,5	115,6	112,1	112,0	105,4		
Brandenburg	100,3	105,9	104,4	108,5	109,4	101,0	92,1		
Pommern	120,2	119,9	91,2	108,6	117,2	96,5	77,2		
Nordmark	113,3	114,8	113,1	110,9	102,3	92,0	82,8		
Niedersachsen	113,4	126,0	131,3	128,0	129,6	118,4	106,2		
Westfalen	100,5	100,7	99,1	91,9	100,1	103,4	93,6		
Rheinland	101,4	111,8	109,4	112,9	119,0	115,1	106,1		
Hessen	108,2	120,7	117,0	121,8	119,8	118,6	110,1		
Mitteldeutschland	07,8	120,4	127,5	125,0	125,7	114,5	102,4		
Sachsen	106,8	108,8	104,2	95,7	91,6	87,5	79,0		
Bayern	113,9	113,4	109,4	108,2	105,5	100,1	90,1		
Südwestdeutschland	105,0	113,1	106,0	107,3	116,0	112,0	107,1		

Diese Entwicklung beruht sowohl auf einer Ausweitung des Interessenkreises als auch auf einer absoluten Umsatzsteigerung je Mitglied, was aus der Bewegung der Umsätze je Genosse hervorgeht:

Jahr	Umsatz je Mitglied in Ostpreußen	Umsatz je Mitglied im Reichsdurchschnitt
1924	3 807	4 723
1925	5 091	6 108
1926	6 652	7 000
1927	7 848	7 530
1928	7 913	7 665
1929	7 546	7 498
1930	6 718	7 219
1931	6 707	7 325
1932	6 355	6 374
1933	6 352	5 234
1934	5 690	6 185

Nach diesen Zahlen hat sich der Umsatz je Mitglied wie der Gesamtumsatz in der Periode 1924/1928 mehr als verdoppelt, und in den Jahren 1927 bis 1929 überschritten sie sogar den Reichsdurchschnitt, um in der Krise allerdings stark unter ihn zu sinken.

Dies zahlenmäßig günstige Ergebnis entspricht aber insofern nicht ganz der Wirklichkeit, als der Umsatz je Mitglied nicht mit dem durchschnittlichen Gesamtbetrag der Käufe identisch ist, die nur von Mitgliedern im Laufe des Jahres mit der Genossenschaft

³⁵⁾ Jahrbuch des DGV 1932, S. 146. Die Zahlen für 1933 und 1934 haben wir nach unseren Unterlagen berechnet.

getätigt werden; denn während die Lokalgenossenschaften nur mit Mitgliedern verkehren, hat die Zentralgenossenschaft ihre Geschäftstätigkeit auch auf Nichtmitglieder ausgedehnt, auf die sogar 40% ihres Umsatzes entfallen. Der Ausnutzungsgrad der Genossenschaften durch ihre Mitgliedsbetriebe liegt daher bedeutend niedriger und ist je nach der Betriebsgröße der Genossenschaft — wie die Einteilung nach Umsatzhöhe einschl. der Verkäufe an Nichtmitglieder und Größenklassen zeigt — verschieden ³⁶⁾:

Genossenschafts- gruppe	Jahr	Größenklassen				
		1	2	3	4	5
Bäcker	1925	204	3 848	4 377	—	6 281
	1928	528	8 000	6 925	—	10 396
	1929	528	—	7 054	—	9 701
	1930	955	4 774	6 167	—	8 888
	1931	1 511	2 938	6 158	—	9 125
	1932	1 383	3 620	5 695	—	8 713
	1934	2 220	2 832	5 362	7 216	—
Fleischer	1925	618	—	1 338	—	—
	1928	534	1 621	—	1 683	—
	1929	459	1 463	—	1 557	—
	1930	406	1 277	1 272	—	—
	1931	—	948	1 040	—	—
	1932	732	—	746	—	—
	1934	—	1 054	1 086	—	—
Maler	1925	—	3 554	—	—	—
	1928	—	3 165	—	—	—
	1929	—	2 665	—	—	—
	1930	—	2 273	—	—	—
	1931	1 557	—	—	—	—
	1932	1 500	—	—	—	—
	1934	—	3 548	—	—	—
Schuhmacher	1925	794	832	—	—	—
	1928	316	2 282	—	—	—
	1929	362	2 840	—	—	—
	1930	332	2 920	—	—	—
	1931	245	2 264	—	—	—
	1932	163	1 456	—	—	—
	1934	105	1 822	—	—	—
Friseure	1925	1 051	—	—	—	—
	1928	813	1 929	—	—	—
	1929	739	2 096	—	—	—
	1930	561	1 600	—	—	—
	1931	538	1 498	—	—	—
	1932	416	1 384	—	—	—
	1934	352	1 333	—	—	—
Schneider	1925	—	1 707	—	—	—

³⁶⁾ Um eine Vergleichsmöglichkeit zu erhalten, haben wir unserer Tabelle dieselben Größenklassen wie in den Jahrbüchern des DGV zugrunde gelegt. Somit befinden sich in Größenklasse:

Ein Vergleich der Umsatzzahlen je Mitglied der ostpreußischen Einkaufsgenossenschaften mit dem von Schwellenbach³⁷⁾ für die Genossenschaften der einzelnen Handwerkszweige errechneten Reichsdurchschnitt ergibt zunächst, daß im Osten die kleineren Genossenschaften bis zu RM 300 000.— Jahresumsatz überwiegen und er zeigt weiterhin, daß die Bäcker-genossenschaften nur in der Größenklasse 5 den Reichsdurchschnitt erreichen, während die Rohstoffgenossenschaften der Maler, Schuhmacher und Schneider in der Klasse 2 ihn meist um ein Mehrfaches übertreffen und in der Gruppe 1 weit hinter ihm zurückbleiben.

Darüber hinaus kommen wir aber auch zu derselben Erkenntnis wie Schwellenbach, daß mit steigendem Gesamtumsatz der genossenschaftliche Ausnutzungsgrad je Mitglied zunimmt. Demzufolge ist eine größere Genossenschaft eher in der Lage, den Bedarf ihrer Mitglieder ganz zu befriedigen als eine kleine. Die wirtschaftliche Bedeutung der Genossenschaften ist also neben ihrer Mitgliederzahl vor allem auch davon abhängig, in welchem Umfange der einzelne Genosse seinen Rohstoffbedarf bei der Genossenschaft deckt bzw. die Genossenschaft ihn decken kann. Nach rohen Schätzungen soll dieser Anteil bei den ostpreußischen Bäcker-genossenschaften ungefähr 40% betragen³⁸⁾.

Bei diesem relativ geringen Ausnutzungsgrad ist es leicht verständlich, daß die Genossenschaften nur schwer einen überzeugenden Kostenvorteil für ihre Träger erwirtschaften können, wie die nachstehende Tabelle zeigt:

Jahr	Reingewinn	Verlust	Reingewinn in % des Umsatzes
1924	16 618	—	0,7
1925	24 354	—	0,8
1926	13 368	—	0,3
1927	17 906	1 585	0,3
1928	28 977	2 710	0,5
1929	36 725	—	0,8
1930	12 439	13 670	0,3
1931	19 379	—	0,5
1932	10 907	—	0,4
1933	23 202	—	0,7
1934	35 031	—	1,2

Wenn die Genossenschaften auch, von einigen wenigen Ausnahmen abgesehen, stets mit Gewinn abgeschlossen haben, so ist

1. die Genossenschaften mit einem Umsatz unter 100 000.—
2. die Genossenschaften von 100 000.— bis 300 000.—
3. die Genossenschaften von 300 000.— bis 1 000 000.—
4. die Genossenschaften von 1 Mill. bis 2 Mill.
5. die Genossenschaften von über 2 Mill.

³⁷⁾ Schwellenbach, G., a. a. O., S. 53.

³⁸⁾ Ergebnis unserer Umfrage. Bei Mehl müßte er jedoch u. E. höher sein.

dieser im Verhältnis zum Umsatz doch verschwindend klein. Allerdings muß bei der Beurteilung der Ertragsspanne die Preispolitik der Genossenschaften berücksichtigt werden, die keineswegs einheitlich ist; denn unsere Umfrage ergab, daß einige Genossenschaften zu Einkaufspreisen zuzüglich einem Unkostenzuschlag, der bei den einzelnen Genossenschaften für dieselben Waren zuweilen erhebliche Unterschiede aufweist, verkaufen und somit ihren Mitgliedern in dem je nach dem Charakter der Waren zwischen 5 und 20% ³⁹⁾ unter dem Tagespreis liegenden Verkaufspreise den größten Teil des Gewinnes sofort gewähren, andere aber zu Tagespreisen veräußern und deshalb mit einem entsprechend höheren Ertrag und höherer Dividende abschließen. Unter diesen Gesichtspunkten sind auch die Dividententabellen zu betrachten:

Höhe der Kapitaldividende in %	Anzahl der Genossenschaften										
	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
keine	1	1	2	3	2	2	3	2	1	2	2
3—5	—	—	—	—	—	—	—	—	2	1	2
6—7	—	—	1	—	—	—	—	1	—	1	—
8—10	1	2	1	2	4	3	3	2	2	1	1
11—15	1	—	1	—	1	1	—	—	—	—	—
16—20	1	2	1	1	—	—	—	—	—	—	—
über 20	1	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
nicht berichtigt mit Verlust	2	2	1	1	—	1	—	1	—	—	—
	—	—	—	1	1	—	1	—	—	—	—

Warenrückvergütung in %	Anzahl der Genossenschaften										
	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933	1934
keine	2	2	3	4	4	2	3	2	1	1	—
unter 1	1	1	1	—	—	—	—	—	—	—	1
1—2	1	1	1	1	1	3	2	3	3	2	2
3—5	1	1	1	1	2	1	2	—	1	2	2
nicht berichtigt	2	2	1	1	—	1	—	1	—	—	—

Diese Übersicht läßt irgendwelche einwandfreien Rückschlüsse auf das Ausmaß der Kostenersparnis beim gemeinschaftlichen Rohstoffbezug für die Mitgliedsbetriebe ebenso wenig zu, wie aus dem Verhältnis des Reingewinnes zum Umsatz auf die Rentabilität der Genossenschaften geschlossen werden kann. Betrachtet man aber den eigenartigen Kapitalaufbau der ostpreußischen Bäcker-genossenschaften, dann kommt man zu der Überzeugung, daß der tatsächliche Erfolg für die Mitgliedswirtschaften doch größer gewesen

³⁹⁾ Nach unserer Umfrage bei den einzelnen Genossenschaften.

sein muß als der bilanzmäßig ausgewiesene Ertrag und der in Form der Kapitaldividende und Warenrückvergütung ausgeschüttete Gewinn:

Jahr	eigene	fremde	Einlagen	eigene Mittel	fremde Mittel	Einlagen in % der fremden Mittel
	Mittel ⁴⁰⁾			in % des Betriebskapitals		
1924	83 668	140 050	43 617	37,0	63,0	31,1
1925	152 504	293 421	145 639	37,4	65,6	
1926	163 364	513 832	199 525	24,1	75,9	49,6
1927	235 704	782 075	256 862	23,1	76,9	
1928	291 812	886 818	309 199	25,6	74,4	34,3
1929	322 257	963 726	352 649	25,0	75,0	
1930	320 161	893 564	359 144	26,3	73,7	40,1
1931	300 616	710 007	299 391	29,7	70,3	
1932	277 678	683 101	288 819	28,9	71,1	42,3
1933	363 479	502 178	176 609	41,9	58,1	
1134	403 055	558 541	181 689	42,9	57,1	32,5

Jahr	Geschäftsguthaben	Reserven	Reserven in % des	
			Betriebskapitals	Fremdkapitals
1924	64 311	2 739	1,2	1,9
1925	96 779	31 371	7,0	10,6
1926	122 401	27 595	4,1	5,3
1927	167 761	51 622	5,0	6,6
1928	183 435	82 110	6,9	9,2
1929	190 140	95 392	7,4	9,8
1930	195 834	125 558	10,0	14,5
1931	171 405	109 832	10,8	15,4
1932	154 459	112 312	11,6	22,6
1933	162 229	178 048	20,5	35,4
1934	157 047	210 977	21,9	37,7

Unserer obigen Annahme liegt die Tatsache zugrunde, daß die Einlagen der Mitglieder, auf die 1926 49,6% der fremden Mittel entfielen und deren Anteil Ende 1934 noch 32,5% betrug, eine feste meist über den üblichen Banksätzen liegende Verzinsung erforderten, die über Zinsenkonto verbucht wird, wodurch das Jahresergebnis eine Schmälerung in Höhe dieses überhöhten Zinses erfährt.

Die Gründe für die Ansammlung hoher Kapitaleinlagen, die häufig sogar die Geschäftsguthaben bis zu 70% übersteigen, sind verschieden. Zunächst können sie rein genossenschaftlicher Natur sein. Sie werden aber hauptsächlich darin zu suchen sein, daß die Geschäftsanteile wegen ihrer ungewissen Verzinsung nur sehr zögernd eingezahlt werden bzw. Geschäftsanteilerhöhungen entsprechend dem Kapitalbedarf oft auf Widerstand bei den Genos-

⁴⁰⁾ In den fremden Mitteln sind die Einlagen der Mitglieder enthalten.

sen stoßen. Um aber die Finanzierung der Genossenschaft möglichst aus den Mitgliederkreisen sicherzustellen — die immerhin doch noch billiger sein dürfte als die mit Hilfe von Lieferanten- und Bankkrediten — wird den Genossen für die Kapitaleinlagen ein fester Zins versprochen. Dieser ist, soweit er über den Bankzins hinausgeht, von den Mitgliedern ebenfalls als ein wirtschaftlicher Vorteil ihrer Genossenschaften zu werten. Schwellenbach⁴¹⁾ nennt diese Kapitalakkumulation „kalte Kapitalisierung“. Tatsächlich besteht die akute Gefahr, daß durch diese Finanzierungs- politik das Schwergewicht der Einkaufsgenossenschaft von der Verkaufsseite nach der Kapitalsseite verlagert werden kann. „Diese Entwicklung muß auf das Wesen der Genossenschaft zerstörend wirken, wenn diese ihre ureigensten Aufgaben verläßt oder wenn Organe und Mitglieder nicht mehr von genossenschaftlichem Geist beherrscht werden und nur an einer hohen Kapitalverzinsung interessiert sind. Solche Betriebswirtschaften sind nur noch formal zu den Genossenschaften zu zählen“⁴²⁾. Nicht die äußere Form, sondern der Geist, der sie erfüllt, ist maßgebend dafür, ob eine Genossenschaft ihre Bezeichnung zu Recht trägt.

Leider ist die wirtschaftliche Bedeutung der Einkaufsgenossenschaften für das gesamte ostpreußische Bäckerhandwerk aus dem vorliegenden Material nur schätzungsweise feststellbar. Nach den Berechnungen der Reichszentrale Deutscher Bäcker- genossenschaften e. G. m. b. H.⁴³⁾ hatte eine Bäckerei durchschnittlich einen Rohstoffbedarf

im Jahre 1926	von 20 000.—
im Jahre 1931	von 20 000.—
im Jahre 1934	von 12 600.—

Bei 1742 selbständigen Bäckereien in Ostpreußen im Jahre 1926 betrug demnach der gesamte

Rohstoffbedarf	34 840 000.—
1931 bei 1862 selbst. Bäckereien	37 240 000.—
1934 bei 2146 selbst. Bäckereien	27 059 600.—

Unter Zugrundelegung dieser Zahlen wurde von den Genossen- schaften befriedigt:

1926	10,7 % des Rohstoffbedarfs
1931	9,5 % des Rohstoffbedarfs
1934	10,6 % des Rohstoffbedarfs.

Aus diesen Verhältniszahlen ergibt sich, daß selbst bei den Bäckern, die mit ihrer genossenschaftlichen Organisation vorbildlich für alle übrigen Handwerkszweige sind, noch viel genossen- schaftliche Werbearbeit zu leisten ist, um die Mitglieder zum ge- meinschaftlichen Bezuge ihres gesamten Rohstoffbedarfs zu ver-

⁴¹⁾ Schwellenbach, G., a. a. O., S. 32.

⁴²⁾ Rößle, K., „Wirtschaftsprinzipien und Unternehmungsformen“. In: „Die Betriebswirtschaft“, Jg. 27, S. 116.

⁴³⁾ a. a. O. „Die deutschen Bäcker- genossenschaften“.

anlassen und um weitere Mitglieder ihren Einkaufsgenossenschaften zuzuführen.

Nach den Einkaufsgenossenschaften der Bäcker nehmen die des Fleischerhandwerks den zweiten Platz in der wirtschaftlichen Bedeutung des ostpreußischen Handwerker-genossenschaftswesens ein. Obwohl sie von einem weitaus größeren Mitgliederkreise als die Bäcker-genossenschaften getragen werden, können sie aber wegen der Ungeeignetheit des Viehs für den gemeinschaftlichen Einkauf nur ein Fünftel des genossenschaftlichen Gesamtumsatzes der ostpreußischen Einkaufsgenossenschaften auf sich vereinen:

Jahr	Gesamtumsatz	Umsatz je Mitglied in Ostpreußen	Umsatz je Mitglied im Reichsdurchschnitt
1924	641 128	896	2 022
1925	862 283	1 204	2 241
1926	946 224	1 256	3 207
1927	1 107 902	1 319	4 600
1928	1 395 384	1 613	3 995
1929	1 318 449	1 495	3 568
1930	1 090 984	1 245	3 586
1931	851 307	1 025	2 142
1932	566 200	745	1 409
1933	571 932	771	2 721
1934	802 784	1 082	2 924

Zwar ist es auch ihnen gelungen, ihren Umsatz bis zum Jahre 1928 gegenüber dem von 1924 zu verdoppeln. Das ist aber mehr die Folge eines starken Anwachsens der Mitgliederzahl, weniger eines steigenden Ausnutzungsgrades der Genossenschaft durch ihre Mitglieder; denn der Umsatz je Genosse weist in diesem Zeitraum nur eine Zunahme von RM 700.— auf. Die dann einsetzende sehr starke Umsatzschrumpfung, die in den Jahren 1932 und 1933 den Umsatz sogar um 12% unter den von 1924 sinken ließ, spiegelt recht deutlich den eingeschränkten Verbrauch von Fleischereierzeugnissen während der allgemeinen Wirtschaftskrise wider. Trotz der beginnenden Wirtschaftsbelebung im Jahre 1933 ist eine nennenswerte Umsatzsteigerung erst 1934 zu verzeichnen, die besonders dadurch erschwert wurde, daß in in solchen Artikeln, bei denen die Genossenschaften auf die Einfuhr aus dem Ausland angewiesen sind — hauptsächlich bei den Därmen, die durchschnittlich mit 45—50% am Gesamtumsatz beteiligt sind — eine starke Preisverteuerung eintrat. Dennoch war mit der wertmäßigen auch gleichzeitig eine mengenmäßige Umsatzerhöhung verbunden, was daraus hervorgeht, daß die Fleischerzentrale Königsberg Pr. 46 000 m Kranzdärme und 27 000 m Mitteldärme mehr umsetzte als im Vorjahr⁴⁴⁾. Welcher Materialanteil am Ge-

⁴⁴⁾ Geschäftsbericht der Fleischerzentrale für 1934.

samtumsatz des ostpreußischen Fleischerhandwerks von den Genossenschaften befriedigt werden konnte, läßt sich leider nicht feststellen, da jegliche Anhaltspunkte hierfür fehlen.

Natürlich bleiben die Bewegungstendenzen des Umsatzes nicht ohne Einfluß auf die genossenschaftliche Ertragsgestaltung, die selbst bei ihrer keineswegs einheitlichen Entwicklung erkennen läßt, daß nicht in jedem Falle einer Umsatzsteigerung auch eine Ertragssteigerung gegenübersteht:

Jahr	Reingewinn	Verlust	Reingewinn in Ostpreußen	in % des Umsatzes im Reichsdurchschnitt ⁴⁵⁾
1924	18 298	—	2,8	
1925	16 409	5 644	1,9	2,4
1926	13 227	—	1,4	
1927	17 138	—	1,5	1,0
1928	28 256	—	2,0	
1929	17 464	—	1,3	
1930	23	12 817	—	0,7
1931	8 090	228	0,9	
1932	8 397	—	1,4	1,4
1933	9 200	—	1,6	1,2
1934	7 543	—	0,9	

Bis zum Jahre 1930 — mit Ausnahme von 1928 — scheint sich Umsatz und Reingewinn umgekehrt proportional zueinander verhalten zu haben, so daß steigender Umsatz von fallendem Gewinn begleitet wurde; während für 1932 und 1933 eine Umkehrung dieses Verhältnisses, also eine Zunahme des Reingewinnes bei rückläufigem Umsatz festzustellen war. Freilich konnten in den Krisenjahren die Erträge nur durch einen Verzicht auf einen Teil der Abschreibungen realisiert werden, die im Jahre 1934 nachträglich vorgenommen wurden, wodurch wiederum eine Umkehr der Beziehungen zwischen Umsatz und Ertrag hervorgerufen wurde. Immerhin bietet die Erfolgskurve aber auch im Vergleich zum Reichsdurchschnitt ein erfreulicheres Bild als bei den Bäcker-genossenschaften.

Im engen Zusammenhang mit dem Betriebsertrag steht der Kapitalaufbau, die Finanzierung der Genossenschaften. Wie die Ertragspolitik die Aufgabe hat, den Wirtschaftserfolg zu sichern, so verfolgt auch die Finanzpolitik ertragspolitische Zwecke, nämlich die Verstärkung der Kapitalbasis des genossenschaftlichen Betriebes besonders durch Eigenkapitalbildung, was nichts anderes als eine Sicherung des genossenschaftlichen Ertrages bedeutet, dessen günstige Entwicklung sich ja in einer für die Mitglieder vorteilhafteren Preispolitik äußert. Ob und in welchem Umfange die ostpreußischen Fleischer-genossenschaften diese Zusammenhänge erkannt und in ihrer Finanzpolitik verwirklicht haben, wird aus nachstehenden Tabellen ersichtlich:

⁴⁵⁾ Nach den Angaben in den Jahrbüchern des DGV.

Jahr	Betriebskapital	eigene Mittel	fremde ⁴⁶⁾ Mittel	eigene Mittel fremde Mittel	
				in % des Betriebskapitals	
1924	234 995	107 300	127 695	45,6	54,4
1925	377 393	134 389	243 004	38,2	61,8
1926	396 332	151 427	244 905	38,2	61,8
1927	501 330	195 067	306 263	38,8	61,2
1928	645 821	225 281	420 540	34,8	65,2
1929	708 952	232 256	476 696	32,7	67,3
1930	618 369	195 776	422 593	31,6	68,4
1931	472 234	193 211	279 023	40,9	59,1
1932	433 701	163 753	270 145	37,7	62,3
1933	329 998	171 367	258 631	39,8	60,2
1934	378 457	140 816	237 641	37,2	62,8

Jahr	Einlagen der Mitglieder	Geschäftsguthaben	Reserven	Einlagen in % des Fremdkapitals	Reserven in % des	
					Betriebskapitals	Fremdkapitals
1924	7 429	81 797	7 205	5,8	3,0	5,6
1925	28 742	113 442	10 182	—	2,7	4,2
1926	77 119	125 587	12 613	31,4	3,2	5,1
1927	186 290	155 281	22 648	—	4,5	7,3
1928	250 541	168 834	28 191	59,5	4,3	6,7
1929	275 039	178 675	36 117	—	5,1	7,5
1930	290 657	180 631	27 939	68,7	4,5	6,6
1931	175 506	168 580	16 769	—	3,5	6,0
1932	177 737	139 349	16 007	65,7	3,6	5,9
1933	167 612	141 985	20 182	—	4,6	7,7
1934	184 223	109 506	23 767	77,5	6,2	10,0

Der relative Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital ist in der unserer Untersuchung zu Grunde liegenden Zeit gesunken. Aber dennoch ist er als durchaus zufriedenstellend anzusehen, wenn sein Prozentsatz auch noch nicht „gesunden kaufmännischen Grundsätzen entspricht“, der nach Ansicht des DGV. 50% betragen soll ⁴⁷⁾. Rechnet man aber die aus dem unmittelbar an der Genossenschaft interessierten Personenkreise stammenden Kapitaleinlagen zu den eigenen Geldern, dann wird dieser Satz nicht nur erreicht, sondern in fast allen Jahren recht erheblich überschritten. Die „kalte Kapitalisierung“ ist bei den Fleischartgenossenschaften bereits viel weiter vorgeschritten als bei den Bäckern.

Ohne Zweifel stellen die Kapitaleinlagen der Mitglieder, die zu den wertvollsten genossenschaftlichen Kapitalquellen zu zählen sind, einen hervorragenden Anteil an der gesamten Finanzierung der Genossenschaften dar. Solche ständig abrufbaren Gelder verlangen aber eine starke Eigenkapitalbasis und eine besondere Aufmerksamkeit für die Liquidität der Genossenschaften. Je nachdem, wie lange und in welchem Umfange eine Genossenschaft gezwungen ist, ihre Mittel im Aktivgeschäft festzulegen, gewinnt

⁴⁶⁾ In den fremden Mitteln sind die Einlagen der Mitglieder enthalten.

⁴⁷⁾ Zitiert bei Schwellenbach a. a. O., S. 27.

die Frage ihrer Zahlungsbereitschaft an Wichtigkeit. Die Ereignisse im Jahre 1931 haben mit größter Deutlichkeit gezeigt, welche Schwierigkeiten infolge einer plötzlichen Rückforderung von Einlagen entstehen können. Das Reichsgesetz über das Kreditwesen vom 5. Dezember 1934⁴⁸⁾ hat zwar die Bestimmungen über den Sparverkehr hinsichtlich der Zinshöhe und der Kündigungsfristen auch auf die Spareinlagen bei den Handwerker-genossenschaften ausgedehnt, es brachte aber sonst keinerlei Vorschriften über die Liquidität und Sicherheit dieser Gelder. Für die Zukunft werden daher die Handwerker-genossenschaften auch weiterhin das Schwergewicht ihrer Geschäftspolitik auf eine verstärkte Eigenkapitalbildung — insbesondere durch Reserven — legen müssen, wenn sie allen Anforderungen ihrer Mitglieder gerecht werden wollen.

Ein ebenfalls recht günstiges Bild geben die Geschäftsergebnisse der einzigen in Ostpreußen bestehenden Maler-Einkaufsgenossenschaft, die in der Form des Vereins die älteste ostpreußische Handwerker-genossenschaft ist:

Jahr	Gesamtumsatz	Umsatz je Mitglied	
		in Ostpreußen	im Reichsdurchschnitt
1924	74 584	1 097	754
1925	220 350	3 554	1 245
1926	149 024	2 443	1 303
1927	107 162	3 180	1 565
1928	196 225	3 165	1 701
1929	170 562	2 665	1 774
1930	145 500	2 273	1 419
1931	95 000	1 557	1 072
1932	82 000	1 500	796
1933	100 373	2 334	1 010
1934	141 924	3 548	1 409

Trotz einer ständig rückläufigen Mitgliederzahl vermochte sie bis zum Einbruch der allgemeinen Wirtschaftskrise ihren Umsatz wie den je Mitglied gegenüber 1924 zu verzweieinhalbfachen und in einigen Jahren sogar zu verdreifachen. Sie gehört zu den wenigen Genossenschaften, denen es gelang, den durchschnittlichen Warenbezug der ihr angeschlossenen Betriebswirtschaften auch während des Konjunkturrückganges weit über dem Reichsdurchschnitt zu halten. Auf die Dauer wirkte sich aber gerade im Bauhandwerk die Wirtschaftsschrumpfung so verheerend aus, daß der genossenschaftliche Umsatz bis fast auf seine Höhe von 1924 zurückging. Die Bemühungen der Reichsregierung in den Jahren 1933/34, den Baumarkt infolge seiner Schlüsselstellung für die Konjunkturlage zu beleben, brachte auch der Malergenossenschaft neuen Auftrieb, der in einem rasch zunehmendem Umsatz seinen Niederschlag fand.

Bei dem geringen Interesse der ostpreußischen Maler an der gemeinschaftlichen Rohstoffbeschaffung ist der Genossenschaft für

⁴⁸⁾ RGBl. I, S. 1205.

das gesamte Malerhandwerk der Provinz kaum eine wesentliche wirtschaftliche Bedeutung beizumessen. Für die Mitgliedsbetriebe scheint sie dagegen keineswegs unerheblich zu sein, was aus der Höhe der Kapitaldividende und Warenrückvergütung geschlossen werden kann, die allerdings ein Produkt aus Betriebs- und Grundstücksreinertrag darstellen:

Jahr	Kapitaldividende in %	Warenrückvergütung in %
1924	—	5
1925	10	7
1926	6	10
1927	7	4
1928	7	5
1929	5	5
1930	—	—
1931	5	—
1932	5	—
1933	5	5
1934	5	5

Da die Genossenschaft zu Tagespreisen veräußert, ist der tatsächliche genossenschaftliche Verkaufspreis um die Warenrückvergütung niedriger als der freie Marktpreis. Zu diesem wertmäßig ohne weiteres erkennbaren Kostenvorteil treten aber noch andere Ersparnisse hinzu, die zahlenmäßig nicht zu erfassen sind. Nach unserer Umfrage deckt die Genossenschaft 70—80% des Rohstoffbedarfs ihrer Mitglieder, wodurch diese in den Stand gesetzt werden, ihr Lager möglichst klein zu halten. Abgesehen von der Kapital- und Zinsentlastung, die der einzelne Genosse durch die Lagerhaltung der Genossenschaft erfährt, werden auch die Kosten der Lagerhaltung, des Bezuges (Zeitersparnis), sowie der Einlagerung beachtlich vermindert — Kostenvorteile, die bei einem Vergleich zwischen Genossenschafts- und freiem Marktpreis häufig übersehen werden.

Ebenso überzeugend wie der Ertrag wirkt auch die Kapitalzusammensetzung für die innere Stärke der Genossenschaft:

Jahr	in % des Betriebskapitals		Reserven in % des	
	Eigenkapital	Fremdkapital	Betriebskapitals	Fremdkapitals
1924	43,1	56,9	43,1	46,7
1925	39,5	60,5	9,6	15,8
1926	55,7	44,3	9,7	22,1
1927	66,1	33,9	30,6	30,6
1928	33,8	66,2	20,8	31,1
1929	31,8	68,2	20,6	30,1
1930	36,8	63,2	24,7	38,8
1931	41,3	58,7	27,4	46,6
1932	39,4	60,6	26,7	44,1
1933	38,6	61,4	27,6	44,9
1934	41,5	58,5	26,0	46,5

Der prozentuale Anteil der eigenen Mittel am Betriebskapital ist nur noch bei den Bäcker-genossenschaften um weniges höher, während ihre Reserven unerreicht und über jede Kritik erhaben dastehen. Der Kapitalaufbau wie der Geschäftserfolg zeigen, wie innerlich gesund auch eine kleine Genossenschaft sein kann und in welchem Maße sie die Wirtschaft ihrer Mitglieder zu fördern imstande ist, wenn sie von einer umsichtigen Geschäftsführung geleitet wird und alle ökonomischen Erfolgsmöglichkeiten ausgenutzt werden.

Ob in der Zukunft eine Ausdehnung ihres Geschäftsumfanges möglich ist, hängt allein von einer Änderung in der Einstellung der Königsberger Malermeister zum Genossenschaftswesen ab. Der Rückgang im Mitgliederbestand berechtigt keineswegs, der Vorwärtsentwicklung der Genossenschaft eine schlechte Prognose zu stellen. Ganz im Gegenteil sind wir der Ansicht, daß sie, nachdem diejenigen Mitglieder⁴⁹⁾, die durch ihr interessenloses Verhalten der Genossenschaft nur geschadet haben, aus ihr entfernt worden sind, auch bei einem kleineren Beteiligungskreise bei einigermaßen stabilen Wirtschaftsverhältnissen am Baumarkt auf die Dauer genau so wie die Genossenschaften der Bäcker und Fleischer lebensfähig bleiben wird.

Sehr bedenklich dagegen ist die wirtschaftliche Lage der Einkaufsgenossenschaft im ostpreußischen Schuhmachere Handwerk. Infolge der tiefgreifenden Bedarfsverschiebung ist sein Arbeitsgebiet fast ausschließlich auf das Reparaturgeschäft beschränkt worden. Aber auch dieses hat im Zusammenhang mit dem schnellen Modewechsel und den geringeren Ansprüchen an die Haltbarkeit des Schuhwerks einen erheblichen Rückgang erfahren. Hinzu kommt noch die Konkurrenz der nach amerikanischem Muster errichteten Schnellreparaturanstalten, die durch den Großbezug ihrer Rohstoffe und die Verwendung von modernsten Maschinen zu einem viel niedrigeren Preise arbeiten können als der Handwerker, und die starke Übersetzung des Berufs, so daß sich dieser Handwerkszweig seit Jahren in einer Dauerkrise befindet⁵⁰⁾, die sich auch recht deutlich in der Geschäftsentwicklung der Genossenschaften erkennen läßt.

Die genossenschaftliche Beteiligungsziffer ist gegen 1925 um die Hälfte gefallen, ebenfalls hat sich das Verhältnis des Reingewinns zu den Verlusten, wie das des Reingewinns zum Umsatz außerordentlich ungünstig gestaltet:

⁴⁹⁾ Nach Angabe der Genossenschaft ist der Mitgliederrückgang z. T. darauf zurückzuführen, daß sie in den letzten Jahren interessenlose Mitglieder ausgeschlossen hat.

⁵⁰⁾ Koslowski, a. a. O., S. 35.

Jahr	Gesamtumsatz	Umsatz je Mitglied	Reingewinn	Verlust
1924	227 445	669	1 005	493
1925	226 789	813	618	1 108
1926	218 624	984	2 889	891
1927	285 050	1 549	6 815	—
1928	214 067	1 646	6 067	—
1929	242 451	1 836	2 238	—
1930	247 560	1 904	1 597	—
1931	191 474	1 473	3	2 080
1932	129 942	1 056	—	2 153
1933	127 508	893	—	1 165
1934	131 408	945	1 122	177

Ab 1932 erreichten die Unkosten eine Höhe von 21% des Umsatzes — ein Unkostensatz, der nur noch bei den Einkaufsgenossenschaften der Friseure festzustellen ist. Hierin ist mit ein Grund zu sehen, weshalb sich diese Genossenschaften auf die Dauer trotz einer in allen Jahren über den Reichsdurchschnitt hinausgehenden Inanspruchnahme durch ihre Mitglieder kaum behaupten dürften.

Aber nicht nur die Aufwandsgestaltung der Genossenschaften berechtigt zu dieser Annahme, sondern in einem viel stärkeren Maße noch ihr Kapitalaufbau:

Jahr	eigene ⁵¹⁾ Mittel	fremde Mittel	in % des Betriebskapitals	
			eigene Mittel	fremde Mittel
1924	13 258	50 910	20,0	80,0
1925	7 602	28 936	20,8	79,2
1926	11 908	38 355	23,6	76,4
1927	26 401	95 894	21,5	78,5
1928	29 593	91 465	24,4	75,6
1929	34 344	103 170	25,0	75,0
1930	28 977	85 465	25,3	74,7
1931	15 484	100 818	13,3	86,7
1932	10 542	76 452	12,1	87,9
1933	10 662	66 912	13,7	86,3
1934	12 218	62 901	16,2	83,8

Jahr	Geschäfts- guthaben	Reserven	Reserven in % des	
			Betriebskapitals	Fremdkapitals
1924	8 905	3 851	5,8	7,5
1925	7 313	779	2,1	2,7
1926	8 572	1 438	2,8	3,7
1927	14 895	4 691	3,8	4,9
1928	15 914	7 612	6,2	8,3
1929	16 759	8 901	6,5	8,6
1930	11 666	7 198	6,3	8,4
1931	11 541	6 023	5,2	5,9
1932	10 736	1 959	2,2	2,5
1933	10 747	1 080	1,4	1,6
1934	9 563	1 101	1,4	1,7

⁵¹⁾ Zu den eigenen Mitteln sind auch die Reingewinne abzüglich Verluste gerechnet worden.

Entsprechend dem großen Mitgliederverlust und den unzureichenden Reinerträgen ist der Anteil der eigenen Mittel am Gesamtkapital überaus gering. Er bewegt sich zwischen 25 und 12% und liegt somit weit unter dem Durchschnitt aller erfaßten Einkaufsgenossenschaften (vergl. S. 28). Die Kapitalarmut der Schuhmacher ist zweifellos eine der hauptsächlichsten Schwierigkeiten für die Betriebsentfaltung ihrer Genossenschaften. Als Folge der geringen Kapitalkraft werden die Gemeinschaftsstellen mit einem kleinen Eigenkapital gegründet, so daß die Verzinsung ihrer fremden Gelder die Ertragskraft der Genossenschaften übersteigt. Solange diese Diskrepanz zwischen Eigen- und Fremdkapital besteht, ist eine gesteigerte Bedeutung dieser Genossenschaften für die Handwerkswirtschaften kaum zu erwarten.

Ähnlich liegen auch die Verhältnisse bei den Einkaufsgenossenschaften für das *Friseurhandwerk*. Die Bemühungen, die infolge des starken Überganges der Herrenkundschaft zur Selbstbedienung eingetretene Einnahmeschrumpfung durch den Verkauf der zur Selbstbedienung erforderlichen Toilettenartikel auszugleichen, führten zur Gründung der gemeinschaftlichen Beschaffungsstellen. Bei dem Vertrieb der Gegenstände — als arbeitsintensiver Handwerkszweig ist der Materialverbrauch zur Erstellung der Betriebsleistung nur gering — stoßen die Friseure auf die Konkurrenz der Apotheken und Drogerien, die in diesem Kampf in jedem Falle im Vorteil sind. Um so erstaunlicher ist es, daß sich trotzdem der genossenschaftliche Umsatz bis zur Krise sehr überzeugend entwickeln konnte, was nicht zuletzt auf die geschäftsbelebenden Wirkungen der Bubikopfmode zurückzuführen sein wird:

Jahr	Gesamtumsatz	Umsatz je Mitglied	Reingewinn	Verlust
1924	116 584	431	1 781	7 737
1925	110 394	1 051	—	18 500
1926	107 407	1 063	1 241	—
1927	185 789	1 803	3 220	—
1928	227 133	1 747	3 036	—
1929	256 658	1 887	3 385	—
1930	233 400	1 406	1 395	—
1931	201 300	1 333	1 111	—
1932	176 100	1 233	169	4 599
1933	164 100	1 172	63	1 105
1934	146 074	913	194	5 062

Freilich war die Umsatzsteigerung nur durch eine völlig unverhältnismäßige Kostensteigerung realisierbar:

Jahr	Unkosten	Umsatz
1924	100,0	100,0
1929	259,5	220,1
1930	261,5	200,2
1931	261,3	172,8
1932	232,5	151,1
1933	230,6	140,7
1934	214,7	125,3

Hieraus erklärt sich auch das ungünstige Verhältnis des Reingewinns zum Umsatz, als dessen Folge eine ausreichende Eigenkapitalbildung nicht möglich war. So zeigt der Kapitalaufbau ein noch trüberes Bild als bei den Schuhmachergenossenschaften:

Jahr	Betriebskapital	Geschäftsguthaben	Reserven	in % des Betriebskapitals	
				eigene Mittel	fremde Mittel
1924	86 929	24 868	12 067	35,6	64,4
1925	65 482	18 531	2 001	5,5	94,5
1926	93 457	2 350	1 400	5,3	94,7
1927	132 579	2 756	2 289	6,2	93,8
1928	142 551	3 474	3 534	7,0	93,0
1929	154 687	5 393	8 783	11,3	88,7
1930	143 188	7 779	14 762	16,7	83,3
1931	128 041	9 624	6 468	13,4	86,6
1932	122 642	7 452	7 813	8,8	91,2
1933	133 086	7 391	9 265	11,7	88,3
1934	84 807	7 236	15 549	21,1	78,9

Eine derartige Finanzierung, die allein jährlich 15—20% des Brutto-Erlöses für die Verzinsung des Fremdkapitals erfordert, stellt von vornherein die Lebensfähigkeit der Genossenschaften in Frage. So mußte die Einkaufsgenossenschaft der Friseure Königsberg Pr. e. G. m. b. H. bereits im Jahre 1926 ihre Geschäftsguthaben zur Verlustdeckung 100%ig abschreiben, so daß sie sich nach einigen größeren Debitorenausfällen gezwungen sah, im Oktober 1934 das Vergleichs-Verfahren zu beantragen, das mit Hilfe der Ostdeutschen Zentralgenossenschaftsbank abgewickelt wird und in dem den Gläubigern eine Quote von 38% geboten wurde. Nach der Bestätigung des Vergleiches hat sie ihre Liquidation beschlossen. — Die Friseurereinkaufsgenossenschaft in Tilsit ist schon 1926 in Konkurs gegangen, so daß heute nur noch eine Genossenschaft in Insterburg existiert, deren Geschäftsergebnisse aber keineswegs überzeugend sind.

Der Vollständigkeit halber sei hier noch kurz die Königsberger Schneidergenossenschaft erwähnt, die bis zum Jahre 1928 überwiegend als eine Einkaufsgenossenschaft anzusprechen war. Infolge von Fehldispositionen, die sich insbesondere in der Anlage eines viel zu großen Warenlagers äußerten⁵²⁾ wie durch

⁵²⁾ Ende 1924 betrug der Anteil des Warenbestandes am Gesamtvermögen 72%, 1926 rd. 40%.

Unredlichkeiten der Organe und Unstimmigkeiten unter den Mitgliedern schloß die Genossenschaft im Jahre 1926 mit einem Verlust von rd. RM 12 000.— ab, der bereits ihre eigenen Mittel überstieg. Der schier unabwendbare Konkurs wurde durch die Unterstützung der Ostdeutschen Zentralgenossenschaftsbank vermieden; nachdem ihr Geschäftsbetrieb bis zum Herbst 1930 fast völlig ruhte, erweckten einige entschlossene Schneidermeister sie zu neuem Leben und wandelten sie in eine Lieferungsgenossenschaft um, da sie die mangelnde Lebensfähigkeit einer Einkaufsgenossenschaft für das ostpreußische Schneiderhandwerk erkannt hatten. — Aus Gründen der Systematik wird ihre darauf folgende Entwicklung in dem Kapitel „Lieferungsgenossenschaften“ behandelt, auf das an dieser Stelle verwiesen wird.

cc) Die Umschlagshäufigkeit.

Um ein möglichst umfassendes Bild von dem Betriebsablauf und der ökonomischen Bedeutung der Handwerker-genossenschaften für das ostpreußische Handwerk zu vermitteln, folgen einige Angaben über die Einkaufsgenossenschaften in den einzelnen Handwerkszweigen, die der besseren Übersicht wegen in gemeinsamen Tabellen zusammengestellt sind:

Durchschnittliche Umschlagshäufigkeit des Warenlagers bei den Genossenschaften der

	1925	1929	1930	1931	1932	1934	Richtzahlen ⁵³⁾ 1934
Bäcker	32,4	21,0	22,8	31,2	29,1	20,2	20,4
Fleischer	4,7	5,8	5,9	6,8	5,6	10,4	—
Maler	23,6	7,6	7,1	5,4	5,3	9,2	6,1
Schuhmacher	8,6	4,4	5,9	4,9	4,4	4,2	4,0
Friseure	4,9	5,7	4,9	4,5	4,0	8,8	3,7
Schneider	4,0	3,4 (1926)	—	—	—	—	—

Die Umschlagsgeschwindigkeit spielt im Betriebsleben eine unverkennbar wichtige Rolle. Von ihr hängt die Höhe des Kapitalbedarfs ab, und sie beeinflusst die Aufwandsgestaltung wie die Verteilung der fixen Kosten auf die Leistungseinheit. In Anbetracht dessen wäre es eine dankbare Aufgabe zu untersuchen, ob die Genossenschaften in ihren Kalkulationen die Umlaufgeschwindigkeit ihres Kapitals in Form der Debitoren und des Warenbestandes genügend berücksichtigen. Leider ist das vorhandene Material aber so unzureichend, daß noch nicht einmal die Umschlagshäufigkeit der Umsatzträger einwandfrei festzustellen ist. Unsere Zahlen bringen lediglich eine Gegenüberstellung des bilanzmäßigen Warenbestandes mit dem Umsatz zu Verkaufspreisen. Die errechneten Werte sind daher zu hoch und können

⁵³⁾ DGV, Jahrbuch 1934, S. 129.

nur als eine Größenordnung für die Umsatzgeschwindigkeit in den Genossenschaftsgruppen betrachtet werden.

Die starke Unterschiedlichkeit des Lagerumschlages bei den Genossenschaften der einzelnen Handwerkszweige weist ganz eindeutig auf die differenzierte Eignung der Waren für den genossenschaftlichen Einkauf hin. Demnach hängt der Lagerumschlag in erster Linie von der Beschaffenheit der Waren ab. Je nachdem, ob die Rohstoffe zur Herstellung von Erzeugnissen des täglichen, lebensnotwendigen oder der Befriedigung eines in unregelmäßigen Zeitabständen wiederkehrenden Bedarfs dienen, ist ihre Umschlagshäufigkeit verschieden. Aus dem Zahlenbild geht weiter hervor, daß die Umsatzgeschwindigkeit bei fast allen Genossenschaften mit Ausnahme der der Fleischer und Friseure gegenüber 1925 recht erheblich zurückgegangen ist. Die Ursachen dafür sind hauptsächlich in der allgemeinen Wirtschaftskrise zu suchen, die ja bei allen Betrieben eine starke Umsatzschrumpfung zur Folge hatte und in der eine Anpassung des Warenlagers an den verminderten Bedarf der Mitglieder nur schwer möglich war, zumal die Genossenschaften, beeinflusst durch die vorausgegangene Konjunktur, das Bestreben hatten, sich einen möglichst hohen Anteil an der Materialversorgung der angeschlossenen Betriebswirtschaften zu sichern und deshalb ihre Lagerhaltung auch auf solche Artikel ausdehnten, die den wünschenswerten Grad von Gleichartigkeit und damit auch die schnelle Umschlaggeschwindigkeit vermissen ließen. Durch den plötzlichen Einbruch der Krise blieben die Genossenschaften auf ihren umfangreichen Lagerbeständen sitzen und konnten das in den Waren steckende Kapital nur unter großen Anstrengungen freisetzen. Zum Teil mag auch das Festhalten an dem alten Preisniveau, das die Krise zerstört hatte, sie daran gehindert haben, zu einem niedrigeren als den Anschaffungspreis zu verkaufen. Aber selbst wenn sie sich bemüht hätten, ihr Lager zu verkleinern, um etwaige Zinsverluste und Wertminderungen infolge des Überschreitens der Normallagerdauer zu vermeiden, wäre das mit einer bewußten Einengung ihres Umsatzes durch Einschränkung ihrer Vielseitigkeit gleichbedeutend gewesen. Es war und bleibt für die Genossenschaften schwierig, hier den goldenen Mittelweg zu finden, um sich selbst bei einem starken Rückgang des Beschäftigungsgrades zu behaupten und noch einigermaßen vorteilhaft für die Mitgliedsbetriebe zu arbeiten. Dazu werden sie nur dann imstande sein, wenn eine ständige Übereinstimmung ihrer Kosten- und Ertragsstruktur mit der ihrer angeschlossenen Wirtschaftseinheiten besteht. Die Genossenschaft kann und darf nie eigene Wege gehen, weil die gesamte genossenschaftliche Frage niemals eine Angelegenheit vom Standpunkt der Genossenschaft, sondern stets eine Angelegenheit, vom einzelnen Betrieb aus gesehen, ist, der über den gemeinschaftlichen Zusammenschluß seine Lebensfähigkeit steigern will, was auf die Dauer jedoch nur bei einer wechselseitigen

Wirtschaftlichkeit⁵⁴⁾ zwischen Mitgliedswirtschaften und Genossenschaft zu erreichen ist. Die Genossenschaft allein ist von sich aus kaum in der Lage, die wirtschaftliche Situation ihrer Genossen zu verbessern. Erst wenn beide — Genosse und Genossenschaft — die als Organbetrieb ihrer angehörenden Wirtschaften anzusprechen ist, auf einen harmonischen Kreislauf eingespielt sind, wird für die Beteiligten ein genossenschaftlicher Nutzen realisiert werden können.

In diesem Zusammenhang ist für die Betriebsführung der Genossenschaften ferner die Kenntnis der Kapitalumschlagszahl von besonderer Wichtigkeit; denn eine Genossenschaft, die im Jahr nur einmal ihr Gesamtkapital umsetzt, wird mit anderen Gewinnzuschlägen kalkulieren müssen, als diejenige, die einen mehrfachen Kapitalumschlag zu verzeichnen hat.

Die Kapitalumschlagsziffer erhält man, wenn das Gesamtkapital, als das wir die Bilanzsummen angesehen haben, zum Jahresumsatz in Beziehung gesetzt wird:

Durchschnittliche Kapitalumschlagshäufigkeit bei den Genossenschaften der

	1925	1929	1930	1931	1932	1934	Richtzahlen ⁵⁵⁾ 1934
Bäcker	6,3	3,3	3,2	3,4	3,1	2,9	4,3
Fleischer	2,3	1,8	1,7	1,8	1,3	2,1	—
Maler	6,0	0,9	0,8	0,6	0,5	0,8	1,3
Schuhmacher	6,2	1,8	2,1	1,6	1,5	1,7	1,2
Friseure	1,7	1,6	1,6	1,5	1,4	1,7	1,4
Schneider	2,1	1,7	—	—	—	—	—
		(1926)					

Bei dieser Zusammenstellung zeigt es sich, daß die Kapitalumschlagsziffern weit hinter denen des Lagerumschlages zurückbleiben. Diese Divergenz ist darauf zurückzuführen, daß die Genossenschaften (Bäcker, Fleischer, Maler) über einen beachtlichen Grundbesitz verfügen, der bekanntlich nur in ganz geringem Maße am Umsatzprozeß teilnimmt. Aus diesem Grunde erreicht die Umschlagshäufigkeit bei diesen Genossenschaften auch nicht die vom DGV. errechneten Richtzahlen, was durchaus unbedenklich erscheint, solange die Verzinsung des in den Gebäuden angelegten Kapitals gewährleistet ist. Aber trotzdem entspricht, wie ein Vergleich der Umschlagshäufigkeit des Warenbestandes mit der des Kapitals erhellt, einem hohen Lager- auch ein höherer Kapitalumschlag, was keineswegs grundsätzlich der Fall zu sein braucht, weil die Diskrepanz zwischen Lager- und Kapitalumschlagshäufigkeit um so größer sein wird, je höher der Anteil des

⁵⁴⁾ Rößle, K., „Genossenschaften im Dienste des gewerblichen Mittelstandes“, Vortrag, S. 19.

⁵⁵⁾ DGV, Jahrbuch 1934, S. 129.

Lagergeschäfts am Gesamtumsatz ist. Da jedoch die ostpreußischen Handwerker-genossenschaften fast ausschließlich das Lagergeschäft betreiben, können sich die Umschlagsziffern nicht entgegengesetzt bewegen.

dd) Unkosten und Umsatz.

Das Verhältnis der Unkosten zum Umsatz wird zunächst weitgehend von der Form der Umsatztätigkeit bestimmt. Lagergeschäfte verursachen im allgemeinen einen höheren Aufwand als Direktgeschäfte. Je größer der Anteil der Umsätze über Lager ist, die sich in der Regel aus einer Vielzahl kleiner Umsätze zusammensetzen, um so höher sind gewöhnlich auch die Gesamtunkosten. Deshalb kann darüber gar kein Zweifel bestehen, daß die Postenzahl der Umsätze von einschneidender Bedeutung für die Aufwandsgestaltung ist. „Ob die einzelnen Umsätze dem Werte nach klein oder groß sind, macht für die Erledigung keinen Unterschied; im Ergebnis der Einnahmen und Ausgaben aber wirkt sich dieser Unterschied erheblich aus“⁵⁰⁾, sagt Letschert bei einer Besprechung der Unkostenentwicklung der gewerblichen Kreditgenossenschaften. Das trifft auch in vollem Umfange für die Einkaufsgenossenschaften im Handwerk zu, die ja genau so wie die Kreditgenossenschaften ein ausgeprägtes Kleingeschäft betreiben. Diese unumstößliche Tatsache darf daher bei einer Unkostenbeurteilung nicht übersehen werden. Durch sie werden alle Einwände des Großhandels, daß die Genossenschaften als großhändlerische Verteilungsstellen viel zu teuer arbeiteten, entkräftet; und sie beweist auch gleichzeitig, daß die Genossenschaften insofern lediglich eine Ergänzung zum Großhandel darstellen, als sie dort in Tätigkeit treten, wo der Großhändler — sei es aus finanziellen oder organisatorischen Gründen — seine Funktionen nicht ausüben vermag.

Das Vorherrschen des Lager- bzw. des Direktgeschäfts hat also einen starken Einfluß auf die Umschlagshäufigkeit und die Kostenstruktur der Einkaufsgenossenschaften. Bei einer vergleichenden Betrachtung der Kostengestaltung in den einzelnen Genossenschaftsgruppen ist demnach die Berücksichtigung der Form, in der die Umsätze getätigt werden, unerlässlich. Da bei den ostpreußischen Handwerker-genossenschaften — wie schon vorher erwähnt — das Direktgeschäft eine völlig unbedeutende Rolle spielt, wird die Vergleichbarkeit der Kostensätze von dieser Seite nicht gestört. Die Schwierigkeiten liegen vielmehr in der exakten Erfassung der Unkosten. Nach unseren Nachprüfungen existiert bei den zur Statistik des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes berichtenden Genossenschaften keine einheitliche Vorstellung von dem Begriff „Geschäftsunkosten“. Einige haben darunter nur die Gemeinkosten verstanden, während andere sogar die Er-

⁵⁰⁾ Letschert, R., „Zur Unkostenentwicklung der gewerblichen Kreditgenossenschaften“. In: „Berliner Börsenzeitung“ v. 3. 1. 1936, Nr. 3.

tragsverteilung miteinbegreifen, so daß unter diesen Umständen die in der nachstehenden Tabelle errechneten Werte nur mit der allergrößten Vorsicht zu betrachten sind. Für eine richtige und einwandfreie Beurteilung der Aufwandsgestaltung wäre es weiterhin notwendig, die Unkosten zu der Bilanzsumme und dem Rohgewinn in Beziehung zu setzen. Da aber diese Daten unter derselben Ungenauigkeit wie die aus Unkosten und Umsatz errechneten leiden, ist von ihrer Wiedergabe abgesehen worden. Wir haben deshalb unsere Darstellung nur auf die Ergebnisse aus dem Verhältnis der Unkosten zum Umsatz beschränkt, die, wenn sie auch nicht genau der Wirklichkeit entsprechen, zum mindesten doch eine ungefähre Größenordnung aufzeigen und die Entwicklungstendenzen vermitteln:

Unkosten in % des Umsatzes bei den Genossenschaften der

	1925	1927	1929	1931	1933	1934	Richtzahlen ⁵⁷⁾ 1934
Bäcker	3,7	3,8	5,4	4,8	4,7	7,5	5,9
Fleischer	9,7	10,0	10,4	11,6	11,9	11,5	—
Maler	8,2	5,9	9,0	15,4	13,7	11,3	20,0
Schuhmacher	6,6	7,9	10,7	16,2	20,2	21,3	18,3
Friseur	13,3	14,6	13,6	17,4	18,9	19,8	20,2
Schneider	15,3	14,3	—	—	—	—	—
	(1924)	(1926)					

Bei allen Genossenschaften haben sich die Unkosten bis zum Jahre 1934 gegenüber 1925 beträchtlich vergrößert, wofür sicher nicht allein besonders gelagerte Wirtschaftsverhältnisse bei den ostpreußischen Genossenschaften, sondern in erster Linie die andauernden Erhöhungen der öffentlichen Abgaben und Soziallasten, von denen alle Wirtschaftseinheiten betroffen wurden, verantwortlich zu machen sind. Darüber hinaus sind aber die steigenden Unkosten in einer Reihe sich aus der Natur des genossenschaftlichen Geschäfts ergebenden und unter dem Druck der Wirtschaftskrise noch stärker hervortretenden Eigenarten — vor allem in der Natur der umgesetzten Waren — bedingt. Hierin liegt auch die Erklärung für die starke Unterschiedlichkeit der Kostensätze bei den Genossenschaften der einzelnen Handwerkszweige; denn „jede Genossenschaftsgruppe hat ihre ureigenen Aufgaben zu erfüllen, und die einzelne Genossenschaft sieht sich dabei Faktoren gegenüber, deren Wirksamkeit sie selbst nur in geringem Grad verstärken oder abschwächen kann“ ⁵⁸⁾.

Untersucht man die Kostengestaltung der Einkaufsgenossenschaften in den verschiedenen Größenklassen, so läßt sich, wie untenstehende Tabelle erhellt, keine ganz klare Tendenz in der Entwicklung der Kostensätze erkennen. Die Frage nach der opti-

⁵⁷⁾ DGV, Jahrbuch 1934, S. 135.

⁵⁸⁾ DGV, Jahrbuch 1934, S. 134.

malen Betriebsgröße kann daher nicht eindeutig beantwortet werden. Immerhin wird die weitverbreitete Ansicht, eine kleine Genossenschaft habe gewöhnlich höhere Unkosten je Umsatzträger als eine große und müsse daher nach einer Umsatzsteigerung streben, um dadurch eine Kostenminderung zu erreichen, von den Ergebnissen unserer Erhebungen nicht ohne weiteres gestützt:

Unkosten in % des Umsatzes nach Größenklassen unterteilt.

Genossenschafts- gruppe	Jahr	Größenklassen ⁵⁹⁾				
		1	2	3	4	5
Bäcker	1925	2,5	7,1	2,3	—	3,8
	1929	2,9	—	5,5	—	5,3
	1930	4,8	6,0	6,9	—	5,8
	1931	4,3	6,4	3,6	—	5,0
	1932	5,4	6,1	3,6	—	5,6
	1934	5,1	6,7	6,8	7,8	—
Fleischer	1925	8,0	—	9,9	—	—
	1929	5,1	3,6	—	11,3	—
	1930	7,6	4,5	11,8	—	—
	1931	—	4,6	12,8	—	—
	1932	6,3	—	12,8	—	—
	1934	—	11,3	11,6	—	—
Maler	1925	—	8,2	—	—	—
	1929	—	9,0	—	—	—
	1930	—	10,4	—	—	—
	1931	15,6	—	—	—	—
	1932	15,5	—	—	—	—
	1934	—	11,3	—	—	—
Schuhmacher	1925	9,1	11,6	—	—	—
	1929	9,0	10,9	—	—	—
	1930	11,1	11,1	—	—	—
	1931	12,1	16,5	—	—	—
	1932	13,4	22,3	—	—	—
	1934	8,9	22,1	—	—	—
Friseure	1925	13,3	—	—	—	—
	1929	7,9	13,9	—	—	—
	1930	11,3	15,2	—	—	—
	1931	7,9	18,2	—	—	—
	1932	13,5	18,0	—	—	—
	1934	12,1	20,2	—	—	—
Schneider	1925	—	11,8	—	—	—
	1926	14,3	—	—	—	—

Aus der Zusammenstellung geht hervor, daß für die Genossenschaften der Schuhmacher und Friseure in der Größenklasse 1 der günstigste Kostensatz liegt. Eine Umsatzsteigerung über RM

⁵⁹⁾ Angabe der Größenklasseneinteilung auf S. 35.

100 000.— hinaus ist bei ihnen mit äußerst stark zunehmenden progressiven Kosten verbunden, so daß die Forderung nach Umsatzerhöhung bei diesen Genossenschaften, kostenpolitisch betrachtet, unberechtigt erscheint.

Für die Fleischer- und Maler-Genossenschaften ist das Kostenoptimum zweifellos in der Größenklasse 2 zu suchen, während für die Bäcker-Genossenschaften die kostenmäßig vorteilhafteste Betriebsgröße nicht präzise festgestellt werden kann. Ihre Kostenstruktur scheint jedoch insofern gegenüber der der anderen Genossenschaftsgruppen günstiger zu sein, als sich die Aufwandsgestaltung in allen Größenklassen — wie es die Werte für 1934 besonders deutlich zeigen — ziemlich proportional zum Umsatz verhält und sich nur geringfügig über den vom DGV. errechneten Richtzahlen ⁶⁰⁾ bewegt.

Einen ebenfalls sehr aufschlußreichen Einblick in die betrieblichen Zusammenhänge der ostpreußischen Handwerker-Genossenschaften gibt nachfolgende Übersicht, in der die Umschlagshäufigkeit des Warenlagers, die Unkosten im Verhältnis zum Umsatz und der Umsatz je Mitglied der einzelnen Genossenschaftsgruppen zusammengestellt sind:

Genossenschaftsgruppe	Umschlagshäufigkeit	Unkosten	Umsatz je Mitglied
1925			
Bäcker	32,4	3,7	5 091
Maler	23,6	8,2	3 554
Schuhmacher	8,6	6,6	813
Friseure	4,9	13,3	1 051
Fleischer	4,7	9,7	1 204
1929			
Bäcker	21,0	5,4	7 546
Maler	7,6	9,0	2 665
Fleischer	5,8	10,4	1 495
Friseure	5,7	13,6	1 887
Schuhmacher	4,4	10,7	1 836
1931			
Bäcker	31,2	4,8	6 707
Fleischer	6,8	11,6	1 025
Maler	5,4	15,4	1 557
Schuhmacher	4,9	16,2	1 473
Friseure	4,5	17,4	1 333
1934			
Bäcker	20,2	7,5	5 690
Fleischer	10,4	11,5	1 082
Maler	9,2	11,3	3 548
Friseure	8,8	19,8	913
Schuhmacher	4,2	21,3	945

⁶⁰⁾ DGV, Jahrbuch 1929, S. 150. Dieser Vergleich konnte leider nur für das Jahr 1929 durchgeführt werden, da Richtzahlen für die späteren Jahre fehlen.

Wenn man diese Zahlen überschlägig betrachtet, kommt man zu demselben Ergebnis, das der DGV. ganz allgemein aus der jährlichen Statistik für die Genossenschaften des Reiches gefolgert hat und dessen Richtigkeit für Ostpreußen — von einigen Ausnahmen abgesehen — nunmehr durch unsere Untersuchung bestätigt wird, daß nämlich „mit der Erhöhung der Umschlagshäufigkeit sich die Kostensätze der Genossenschaften verringern und die Umsätze je Mitglied zunehmen“⁶¹⁾. Am deutlichsten ist diese Tendenz bei den Einkaufsgenossenschaften der Bäcker zu erkennen, bei denen in allen Jahren die Umschlagshäufigkeit wie der Umsatz je Mitglied am höchsten und die Unkosten am geringsten sind, während bei den Genossenschaften der Friseure und Schuhmacher die umgekehrte Entwicklung festgestellt werden kann.

Die Ursachen dieser starken Unterschiedlichkeit des sich in den Zahlen widerspiegelnden Betriebsablaufes der Genossenschaften beruhen wohl hauptsächlich auf branchenmäßigen Besonderheiten, insbesondere in der Natur der umgesetzten Waren; z. T. dürften sie aber auch durch sachliche und persönliche Eigenarten der genossenschaftlichen Betriebsführung wie in der Einstellung der Mitglieder zu ihrer Genossenschaft bedingt sein.

ee) Forderungen und Schulden.

Während in den vorhergehenden Abschnitten vorzugsweise der Betriebsablauf behandelt wurde, soll nunmehr auf die Finanzgebarung der Genossenschaften eingegangen werden. Dabei handelt es sich um die Darstellung der aktiven und passiven Schuldverhältnisse, die insofern von besonderer Bedeutung sind, als sie einmal die genossenschaftliche Aufwandsgestaltung nicht unerheblich beeinflussen und zum anderen zur Illiquidität oder gar bei einer zu großzügigen Kreditgewährung bzw. -aufnahme zum Zusammenbruch der Genossenschaft führen können.

Die Kreditpolitik ist seit jeher für die Handwerker-genossenschaften eine der problematischsten Fragen gewesen, deren Lösung deshalb so schwierig ist, weil der kapitalschwache Handwerker ohne Lieferantenkredit nicht bestehen kann und die Genossenschaft, die ja gerade dem unbemittelten Handwerksmeister helfen will, auf Barzahlung angewiesen ist, um selbst günstig einkaufen zu können. Auch Schulze-Delitzsch war sich dieser Schwierigkeit voll bewußt und verkannte keineswegs die Tatsache, daß das Barzahlungsprinzip im starken Widerstreit zu seiner praktischen Durchführung stehe⁶²⁾. Dennoch hielt er an diesem Grundsatz, wenn auch mit einigen Einschränkungen, fest; auf allen Verbandstagen, die sich mit der Frage der Kreditgewährung beschäftigt haben, bekämpfte man die Borgwirtschaft in der schärfsten Form und stellte immer wieder das Barzahlungsprinzip als eine der wesentlichsten Grundlagen der Handwerker-genossen-

⁶¹⁾ DGV, Jahrbuch 1929, S. 150.

⁶²⁾ Schulze-Delitzsch, Schriften und Reden, S. 771.

schaften heraus. Inwieweit jedoch hier Theorie und Praxis noch voneinander entfernt sind, darüber orientieren die nachfolgenden Statistiken in einer nicht mißzuverstehenden Weise:

Warenforderungen in % des Warenumsatzes
bei den Genossenschaften der

	1925	1929	1930	1931	1932	1934	Richtzahlen ⁶³⁾ 1934	Tage ⁶⁴⁾ 1934
Bäcker	7,5	13,5	12,8	14,6	10,6	11,5	8,5	42
Fleischer	14,8	25,0	24,5	21,8	31,8	20,9	—	76
Maler	6,1	28,7	19,4	27,2	44,5	27,8	25,9	101
Schuhmacher	3,6	30,6	26,7	29,7	29,5	18,4	21,1	67
Friseure	14,9	30,5	26,6	25,6	26,5	28,2	16,0	103
Schneider	19,7	18,8	—	—	—	—	—	—
		(1926)						

Das niedrigste Verhältnis der Forderungen zum Umsatz ist bei den Bäcker-genossenschaften vorhanden, was wohl auf den im Bäckerhandwerk vorherrschenden Barverkauf zurückzuführen ist, wodurch es dem Bäckermeister eher möglich gemacht wird, seinerseits die Rohstoffbezüge bei seiner Genossenschaft — mindestens zum größten Teil — bar zu bezahlen, als etwa die Maler, die gezwungen sind, ihrer Kundschaft in weitem Maße langfristige Kredite zu gewähren. In der Tat weist auch die Genossenschaft dieses Handwerkszweiges — abgesehen von der Genossenschaft der Friseure, deren hoher Debitorenbestand durch eine falsche Kreditpolitik zu erklären ist — die höchsten Außenstände von allen handwerklichen Gemeinschaftsstellen aus. Die Zahlen geben also einige ungefähre Anhaltspunkte — eine genaue Errechnung der Kreditfristen wäre nur mit Hilfe der monatlichen Umsätze und Debitorenbestände durchführbar — für die unterschiedliche Dauer des Zahlungsziels bei den einzelnen Genossenschaftsgruppen.

Der eingeräumte Kredit selbst ist grundsätzlich ein Personalkredit, dessen Höhe sich nach der Anzahl der übernommenen Geschäftsanteile und dem Umsatz des Mitgliedsbetriebes richtet. Seine Sicherstellung durch Wechsel, Bürgschaften, Sicherungsüberreibungen und Hypotheken wird gewöhnlich erst dann verlangt, wenn seine Rückzahlung gefährdet erscheint. Bei Überschreitung der Kreditfrist ist in den Geschäftsbedingungen die Berechnung von Verzugszinsen vorgesehen, deren Einzug jedoch praktisch mit dem Verlust des Kunden für die Genossenschaft gleichbedeutend ist⁶⁵⁾.

Unterteilt man die Genossenschaften in Betriebsgrößenklassen

⁶³⁾ DGV, Jahrbuch 1934, S. 133.

⁶⁴⁾ Die Tage sind von uns mit Hilfe der Prozentzahlen errechnet worden und geben an, wie lange durchschnittlich der Kredit gewährt wurde.

⁶⁵⁾ Ergebnis unserer Umfrage.

und untersucht bei diesen die Entwicklung der Schuldverhältnisse, dann erkennt man, daß sich die Kreditfristen mit zunehmender Betriebsgröße verringern:

Warenforderungen in % vom Umsatz des Jahres 1934
nach Größenklassen unterteilt.

	1	2	3	4	5	Durchschnitt
Bäcker	14,2	15,3	13,6	10,4	—	11,5
Fleischer	—	6,0	23,3	—	—	20,9
Maler	—	27,8	—	—	—	27,8
Schuhmacher	30,0	17,7	—	—	—	18,4
Friseure	40,7	27,6	—	—	—	28,2

Die größeren Genossenschaften räumen also keine zu langen Kredite ein bzw. sind sie im Interesse ihrer Liquidität ganz besonders bemüht, durch Gewährung von Rabatten und Skontoabzügen ihre Außenstände möglichst niedrig zu halten. Sie geben deshalb bei Barzahlung innerhalb von 8 Tagen, je nach Waren-gattung verschieden, 1—5%, dagegen die kleineren Genossenschaf-ten 1% Skonto⁶⁶⁾.

Erheblich klarer wird das Bild von der genossenschaftlichen Borgwirtschaft, wenn, wie es in der folgenden Übersicht geschehen ist, die Forderungen zu den Lieferantenschulden in Beziehung ge-
setzt werden:

	1925	1929	1930	1931	1932	1934
Bäcker	275,1	160,3	164,7	173,3	174,4	174,1
Fleischer	72,1	252,3	253,5	207,9	349,8	405,3
Maler	250,4	261,5	390,8	236,0	196,5	322,0
Schuhmacher	30,3	87,3	91,8	66,5	123,5	74,5
Friseure	32,2	149,4	143,8	156,7	125,3	90,3

Außer den Einkaufsgenossenschaften der Schuhmacher und Friseure haben alle anderen Genossenschaften bedeutend mehr Kredit bereitgestellt, als sie selbst von ihren Lieferanten erhalten haben, was nur durch die hohen Spareinlagen der Mitglieder und das verhältnismäßig große Eigenkapital dieser Genossenschaften ermöglicht wurde. Auffallend ist jedoch, daß gerade die Genossenschaften der Fleischer in der Kreditgewährung weitaus an erster Stelle stehen, obwohl ihre Erzeugnisse als Güter des täg-lichen Bedarfs ebenso wie die der Bäcker von Konsumenten vor-wiegend sofort bezahlt werden, so daß auch unter Berücksichti-gung des Maschinengeschäfts der Fleischergenossenschaften, bei dem sie im allgemeinen langfristigere Kredite gewähren müssen,

⁶⁶⁾ Ergebnis unserer Umfrage.

eine derartige Verschiedenheit zu der Kreditpolitik der Bäcker-genossenschaften nicht bedenkenlos übergangen werden darf. Zu welchen Schwierigkeiten eine solche Kreditausweitung führen kann, haben die Ereignisse im Jahre 1931 recht deutlich gezeigt. Solange allerdings die Spareinlagen festliegen, besteht für die Lebensfähigkeit der Genossenschaften keine unmittelbare Gefahr. Doch in dem Augenblick, in dem größere Rückzahlungen von Einlagen geleistet werden müssen, die eine Verflüssigung eines Teils der Debitoren erfordern, was nicht in jedem Falle ohne weiteres möglich sein wird, wird die Zahlungsbereitschaft der Genossenschaften eine harte Probe zu überstehen haben. Jedenfalls ist es mit gesunden Grundsätzen der Betriebsführung unvereinbar, Kredite in einem so großen Umfange zu gewähren.

In der Praxis ist man also von der Durchführung des Barzahlungsprinzips noch weit entfernt und seine Verwirklichung auf dem direkten Wege zwischen Handwerker und Handwerker-genossenschaft muß geradezu als utopisch bezeichnet werden. Die Gründe dafür sind einmal in dem starken Kreditbedürfnis des Handwerks, zum anderen in der Konkurrenz des Handels zu suchen, der, wenn das Wettbewerbsmittel der Preisunterbietung fehlschlägt, stets zur langfristigen Kreditgewährung als Konkurrenz-waffe gegen die Genossenschaften greift. Sehr anschaulich kommt dieses auch in den Ergebnissen der Umfrage der Reichszentrale Deutscher Bäcker-genossenschaften über die Zahlungsbedingungen der Bäcker-genossenschaften⁶⁷⁾ zum Ausdruck, von denen eines zitiert sei:

„Auch unsere Genossenschaft versucht, wie jeder andere Geschäftsmann, Geld für gelieferte Waren möglichst schnell herein-zubekommen. Das ist aber ohne jede Kredithergabe deshalb un-möglich, weil der Handel unseren Mitgliedern weitestgehende Zu-geständnisse macht; nicht nur die kleinen, sondern auch die größe-ren Bäckereien nutzen den vom Handel angebotenen langfristigen Kredit gern aus. Die nächste Zeit wird hoffentlich diejenigen soge-nannten Händler, die nur handeln, aber nichts verdienen wollen, zur Strecke bringen; denn so wie jetzt kann es unmöglich weiter-gehen.“

In der gleichen Lage wie die Bäcker-genossenschaften befinden sich — ohne bei dieser Verallgemeinerung Gefahr zu laufen, einen Trugschluß zu ziehen — auch alle übrigen Genossenschaftsgrup-pen. Infolgedessen „müssen alle Forderungen nach Durchführung der Barzahlung nutzlos sein, solange die Genossenschaften nicht andere Mittel haben, die sie gegenüber dem kreditgewährenden Handel noch konkurrenzfähig machen, wenn sie selbst keinen Kredit mehr geben. Solange sie nicht in der Lage sind, diese dem Handwerker vom Handel verschafften Vorteile auf andere Art aufzuwiegen, müssen sie sich in der Kreditgewährung an diesen anpassen. Wie die Genossenschaft den Handel zwingen kann, mit seinen Preisen nicht über die der Genossenschaft zu gehen, so

⁶⁷⁾ „Die Zahlungsbedingungen der Bäcker-genossenschaften“, Berlin 1928.

zwingt hier umgekehrt der Handel die Genossenschaft, sich mit ihren Kredit- und Zahlungsbedingungen an die des Handels anzupassen“⁶⁸⁾.

Wenn also anstelle des kreditgewährenden Handels die Genossenschaft tritt, dann ist damit noch keineswegs die Unabhängigkeit des Handwerks von seinem Lieferanten sichergestellt. Wohl befreit die Genossenschaft den Handwerksmeister aus der „Hörigkeit“ des Händlers, dessen Platz sie dann einnimmt; aber dadurch ist die finanzielle Abhängigkeit des Handwerks noch nicht aus der Welt geschafft. Vielmehr wird durch die Einschaltung der Genossenschaft nur eine Milderung, aber keine grundsätzliche Aufhebung dieses Zustandes erreicht, der nur durch eine enge Zusammenarbeit der Handwerker mit den Kreditgenossenschaften einerseits und der Handwerkergenossenschaften mit den Kreditgenossenschaften andererseits beseitigt werden kann; denn „die Benutzung der Warengenossenschaften als Kreditinstitute läßt sich mit deren Charakter nicht vereinbaren. Diese Verwechslung der Begriffe führt zu großen Gefahren und ist geeignet, sowohl dem selbständigen Gewerbe als auch den Genossenschaften schweren Schaden zuzufügen, und eine Geschäftsverbindung mit einem außerhalb des genossenschaftlichen Systems stehenden Kreditinstitut kann ihre Zwecke nicht fördern“⁶⁹⁾.

In Ostpreußen freilich sind, wie die Tabellen auf Seite 50 und 57 beweisen, trotz der durchaus überzeugenden Vorteile erst ganz geringe Ansätze für eine engere Zusammenarbeit der Handwerkergenossenschaften mit den Kreditgenossenschaften vorhanden, so daß auf diesem Gebiet noch viel genossenschaftliche Werbearbeit zu leisten ist. Durch die Mitgliedschaft aller an einer Handwerkergenossenschaft Beteiligten wie der Genossenschaft selbst bei einem genossenschaftlichen Geldinstitut wird zunächst eine schnelle Abwicklung der Verbindlichkeiten erzielt, indem die Kreditgenossenschaft bei der Warenlieferung das Konto des betreffenden Handwerksmeisters mit dem Rechnungsbetrag belastet und das der Einkaufsgenossenschaft erkennt. Diese erhält damit die Möglichkeit, ihre Lieferanten in kurzer Frist sofort bar zu bezahlen, wodurch die Voraussetzungen eines für die Genossen günstigen Preises geschaffen werden. Allerdings muß der Handwerker in diesem Falle den ihm von der Kreditgenossenschaft eingeräumten Kredit verzinsen und es steht zu befürchten, daß er dieser Regelung ablehnend gegenübersteht, da er aus psychischen Gründen meist abgeneigt ist, Zinsen für das in seinem Material investierte Kapital kalkulatorisch zu berücksichtigen, wenn es ihm nicht schon seine Kapitalbasis verbietet, auch nur eine teilweise Einzahlung eines Geschäftsanteils bei der Kreditgenossenschaft zu leisten. Es bedarf deshalb einer eingehenden Aufklärung, um ihn davon zu

⁶⁸⁾ Schwamm, G., a. a. O., S. 91.

⁶⁹⁾ Aus dem Antrag der Anwaltschaft des DGV zu den Verhandlungen der Warengenossenschaften auf dem 66. Deutschen Genossenschaftstag. In „Mitteilungen zum 66. Deutschen Genossenschaftstag“, S. 21.

überzeugen, daß der genossenschaftliche Preis einschließlich Bankzinsen regelmäßig doch noch niedriger sein wird als der freie Marktpreis. Außerdem hat diese Regelung noch insofern eine erzieherische Wirkung, als der Meister zu einer genaueren Kalkulation angehalten und damit eine Betriebsauszehrung vermieden wird, deren Ursache er sich vielfach nur schwer erklären kann.

Zur Darstellung der passiven Schuldverhältnisse der Einkaufsgenossenschaften kann man sich verschiedener Beziehungsgrößen bedienen. Wir haben zunächst die Warenschulden dem Warenbestand am Jahresende gegenübergestellt:

Lieferantenschulden in % des Warenbestandes bei den
Genossenschaften der

	1925	1929	1930	1931	1932	1934	Richtzahlen ⁷⁰⁾ 1934
Bäcker	89,5	177,5	179,8	188,9	179,7	134,0	78,0
Fleischer	98,0	54,6	57,9	70,3	50,6	53,9	—
Maler	56,8	83,8	35,1	65,4	124,8	82,1	29,1
Schuhmacher	103,5	155,1	172,1	216,4	107,3	105,2	31,4
Friseure	231,3	115,9	92,7	74,4	85,4	116,9	27,7

Danach weisen die Bäckergenossenschaften in fast allen Jahren, für 1934 mit einem Drittel über dem vorhandenen Warenlager, die höchste, die Fleischergenossenschaften, mit Lieferantenschulden bis zur Hälfte ihres Warenbestandes, die niedrigste Verschuldung auf. Nach der Ansicht des DGV. ⁷¹⁾ dürfte die Verschuldung der Bäckergenossenschaften lediglich deshalb so hoch sein, weil sie wegen des raschen Warenumschlages ihre Vorräte besonders niedrig halten können und daher die Lieferantenschulden, im Verhältnis zum Warenbestand ausgedrückt, sehr groß erscheinen, obwohl tatsächlich keine hohen Verbindlichkeiten vorliegen. Diese Begründung ist zweifellos richtig, nur nicht umfassend. Nach ihr müßten auch die Fleischergenossenschaften, die sich nicht zu sehr durch branchenmäßige Besonderheiten von den Bäckergenossenschaften unterscheiden — denn beider Umsatzträger sind vorzugsweise Rohstoffe zur Herstellung täglicher Bedarfsgüter — trotz der nur halb so großen Umsatzhäufigkeit ihres Warenlagers wie bei den Bäckergenossenschaften viel höher verschuldet sein. Wenn also zwischen beiden Genossenschaftsgruppen erhebliche Abweichungen in der Höhe ihrer Lieferantenverpflichtungen bestehen, dann besagt das, daß neben der Umschlaggeschwindigkeit, der Größe des Warenbestandes noch andere Faktoren, wie etwa die Eigenart eines jeden Betriebes in seiner Betriebsgebarung und Kapitaldisposition, für den Grad der Verschuldung ausschlaggebend sind.

⁷⁰⁾ DGV, Jahrbuch 1934, S. 133.

⁷¹⁾ DGV, Jahrbuch 1931, S. 147.

Verfolgt man die Entwicklung der Warenschulden in den Jahren 1925 bis 1934, so läßt sich infolge der anormalen Wirtschaftsgestaltung während der Krise keine einheitliche Tendenz erkennen. Bei einem Vergleich der Werte für 1934 mit denen für 1925 ist jedoch bei den Einkaufsgenossenschaften der Bäcker, Maler und Schuhmacher eine Zunahme, bei den Genossenschaften der Fleischer und Friseure eine Verringerung der Schulden festzustellen. Die Ursachen dafür sind — mit Ausnahme für die Friseurgenossenschaften, von denen sich die größere in Liquidation befindet und aus diesem Grunde die an sie zurückfließenden Gelder in erster Linie zur Abwicklung ihrer Lieferantenverpflichtungen verwendet, und für die Bäckergenossenschaften, deren steigende Verbindlichkeiten eine Folgeerscheinung ihrer Betriebserweiterungen sein dürften, — vornehmlich auf eine Änderung in der Kapitalzusammensetzung der Genossenschaften zurückzuführen; denn während die Fleischergenossenschaften in verstärktem Maße Kapitalien in Form von Spareinlagen aus ihrem Mitgliederkreis für sich mobilisierten und deshalb immer mehr und mehr auf den Lieferantenkredit als Kapitalquelle verzichten konnten, waren die Genossenschaften der Maler und Schuhmacher zur Finanzierung ihres Absatzes gezwungen, Warenkredite in größerem Umfange in Anspruch zu nehmen.

Da die im vorhergehenden Abschnitt zueinander in Beziehung gesetzten Größen aus dem angeführten Grunde keinen genauen Schluß auf den Grad der genossenschaftlichen Verschuldung zulassen, das Verhältnis der Lieferantenschulden zum Jahresumsatz aber zur Klärung dieser Frage weit mehr beitragen dürfte, ist es in dem folgenden Zahlenbild für das Jahr 1934 dargestellt. Auf die Wiedergabe der Werte für die vorausgegangene Zeit, bei denen im wesentlichen die gleiche Tendenz wie für 1934 zu beobachten ist, haben wir verzichtet:

Warenschulden in % vom Umsatz des Jahres 1934
nach Größenklassen unterteilt.

Genossenschaftsgruppe	1	2	3	4	5
Bäcker	2,5	8,3	7,4	6,3	—
Fleischer	—	11,9	4,2	—	—
Maler	—	8,8	—	—	—
Schuhmacher	25,3	24,7	—	—	—
Friseure	18,6	12,8	—	—	—

Tatsächlich zeigt sich nun bei den Bäcker- und Schuhmachergenossenschaften in fast allen Größenklassen die geringste Verschuldung, die, wie bei den übrigen Genossenschaftsgruppen, mit wachsender Betriebsgröße abnimmt. Durch diese Erkenntnis wird zugleich das Ergebnis unserer Untersuchung, daß nämlich eine allmähliche Änderung in der Zusammensetzung des genossenschaftlichen Kapitals

eingetreten ist, noch insofern ergänzt, als diese Verlagerung in erster Linie von den größeren Genossenschaften erstrebt wird.

Zusammenfassend ist festzustellen, daß die ostpreußischen Einkaufsgenossenschaften äußerst stark an ihre Lieferanten verschuldet sind, was durch einen Vergleich der Werte für 1934 mit den Richtzahlen ganz besonders deutlich wird (siehe Tabelle auf Seite 60). Wenn auch ein zum Teil auf Kredit angeschafftes Warenlager bei allen Genossenschaften mit hoher Umsatzgeschwindigkeit unbedenklich erscheint, so ist ein nur auf Kredit beschaffter Warenbestand bei Bezugsgenossenschaften mit geringer Umsatzhäufigkeit aus finanztechnischen, genossenschaftlichen und wirtschaftlichen Erwägungen heraus stets zu verwerfen⁷²⁾. Eine Kreditaufnahme bei den Lieferanten in einem derartigen Ausmaße verteuert nicht nur den Warenbezug, sondern begünstigt auch seine leichtfertige Ausweitung, als deren Folge die Genossenschaft plötzlich über eine Menge „Ladenhüter“ verfügt. Da der Lieferantenkredit für die meisten Genossenschaften zu einer unentbehrlichen Kreditquelle geworden ist, geraten sie damit selbst und mit ihnen ihre Mitglieder in ein Abhängigkeitsverhältnis zum Großhandel, aus dem sie gerade den Handwerksmeister befreien wollen. Der Grundsatz, der auf dem Allgemeinen Genossenschaftstag zu Breslau 1904⁷³⁾ aufgestellt wurde und nach dem die Einkaufsgenossenschaften des Handwerks ihren Geschäftsbetrieb innerhalb der durch die tatsächlichen Verhältnisse bedingten Grenzen halten und erst allmählich Hand in Hand mit dem Wachsen des eigenen Betriebskapitals vergrößern sollen, gilt bei der heutigen Kapitalknappheit mehr denn je; denn es ist sowohl für die Mitgliedsbetriebe als auch für die Gesamtwirtschaft vorteilhafter, wenn die Genossenschaften organisch mit Hilfe der Selbstfinanzierung wachsen und nicht sprunghafte Betriebserweiterungen durch Aufnahme von Fremdkapital vornehmen, für die ein echtes Bedürfnis fehlt. Jeder Unternehmer, gleichgültig in welche juristische Form er sein Unternehmen gekleidet hat, der losgelöst vom Markt seinen Betrieb vergrößert, begibt sich in die Gefahr der Kapitalfehlleitung und Kapitalvernichtung. Er schädigt gegebenenfalls nicht nur sich, sondern auch die Volksgemeinschaft, indem er Kapital und mit ihm zugleich auch Arbeitsplätze zerstört.

b) Die Absatzgenossenschaften.

Da der Handwerker seinen Standort sehr stark nach der Miete für seine Werkstätte bzw. bei einer räumlichen Verkoppelung von Handwerks- und Hauswirtschaft nach der Wohnungsmiete ausgerichtet, die bekanntlich in den entlegeneren Stadtteilen am niedrigsten ist, rückt er damit automatisch aus dem Blickfeld der

⁷²⁾ Lisnik, Genossenschaftlicher Einkauf im deutschen Bäckerhandwerk, Berlin 1931, S. 31.

⁷³⁾ Crüger, H., Grundlehren und Erfahrungen der Handwerker-genossenschaften, Berlin 1910, S. 9.

Käufer. Um diesen Nachteil, der sich in erhöhten Vertriebskosten und Absatzschwierigkeiten auswirkt, zu neutralisieren und ihre Marktstellung zu verbessern, übertragen die Handwerksbetriebe ihre Absatztätigkeit auf eine Gemeinschaftsstelle. Diese Gemeinschaftsstelle kommt in drei Formen vor, die sich hinsichtlich der Art der Abwicklung des Vertriebes wesentlich voneinander unterscheiden, nämlich als Magazin-, Lieferungs- und Verwertungsgenossenschaften.

Die Magazingenossenschaften übernehmen die von ihren Mitgliedern hergestellten Gegenstände und verkaufen sie am freien Markt (Lagerproduktion), die Lieferungsgenossenschaften dagegen beschaffen zunächst Aufträge und verteilen sie dann an ihre Genossen, die Produktion erfolgt also im Auftrage des Kunden (Kundenproduktion), während die Verwertungsgenossenschaften lediglich die im handwerklichen Fertigungsprozeß anfallenden Nebenprodukte sammeln und absetzen. Infolge ihres unterschiedlichen Betriebsablaufes hat jede Form andere Lebens- und Erfolgsbedingungen, die bei der Vielfältigkeit im Handwerk nur von einigen wenigen Handwerkszweigen erfüllt werden; dazu spielt die Personenfrage bei ihnen eine viel stärkere Rolle als bei allen anderen Genossenschaftsarten, so daß die Absatzgenossenschaften bei weitem nicht die Verbreitung gefunden haben wie die Einkaufsgenossenschaften.

aa) Die Magazingenossenschaften.

„Für die Magazingenossenschaften kommen in erster Reihe alle diejenigen Gewerbe in Betracht, deren Waren große und angemessen ausgestattete Räume erfordern, insbesondere also Tischler und Tapezierer“⁷⁴⁾; denn der Käufer will die fertigen Möbel sehen, die, wenn sie in einem Laden stehen, besser zur Geltung kommen und deshalb leichter verkäuflich sind. Voraussetzung dabei ist allerdings, daß der betreffende Platz überhaupt die Möglichkeit bietet, soviel Absatz zu erzielen, um die Unkosten decken zu können⁷⁵⁾. So finden wir denn auch die einzige in Ostpreußen bestehende Magazingenossenschaft in Königsberg (Pr.) als Gemeinschaftsstelle der Tischler, die seit 1934 auch die Aufgaben einer Landeslieferungsgenossenschaft für dieses Handwerk übernommen hat.

Die wirtschaftlichen Vorteile einer solchen Einrichtung sollen nicht unterschätzt werden, wenn auch die Mitgliedsbetriebe durch die Genossenschaft des ostpreußischen Tischlerhandwerks als Möbelmagazin bisher keine nennenswerte Förderung erfahren haben. Die Gründe dafür sind teils persönlicher, teils sachlicher Natur.

Untersuchen wir zunächst die Umsatzentwicklung dieser Genossenschaft, die ja wichtige Anhaltspunkte gibt, inwieweit die Lebensfähigkeit der Mitgliedswirtschaften durch die Genossenschaft gesteigert worden ist:

⁷⁴⁾ Crüger, H., Rohstoffgenossenschaften der Handwerker, S. 8.

⁷⁵⁾ Crüger, H., Grundlehren, S. 36.

Jahr	Mitglieder	Betriebskapital	Umsatz	Reingewinn	Verlust
1924	54	93 131	30 126	—	9 893
1925	54	135 538	198 098	—	12 331
1926	51	111 095	171 466	—	16 270
1927	51	175 204	291 517	12 847	—
1928	42	192 910	326 992	12 695	—
1929	41	184 251	301 853	4 602	—
1930	39	165 835	218 400	195	—
1931	26	135 890	208 000	—	5 331
1932	24	50 704	110 147	165	—
1933	21	60 171	151 976	916	—
1934	18	66 316	182 922	7 563	—

Von dem Gesamtumsatz entfällt durchschnittlich $\frac{1}{10}$ ⁷⁶⁾ — in manchen Jahren noch weniger — auf Mitgliedererzeugnisse, während den weitaus größeren Anteil fabrikmäßig hergestellte und aus dem Reich bezogene Möbel einnehmen. Eine Feststellung, die fast unglaublich erscheint, aber dennoch eine Tatsache, die sich nicht leugnen läßt! Die Genossenschaft fördert also keineswegs das ostpreußische Tischlerhandwerk; denn der geringe Prozentsatz der Mitgliedererzeugnisse an ihrem Umsatz ist als fühlbare Steigerung des Absatzes der angeschlossenen Betriebe ohne weiteres zu verneinen. Vielmehr ist sie ihm durch den Vertrieb industriell hergestellter Möbel sogar ein Konkurrenzunternehmen. Es ist deshalb auch durchaus verständlich, wenn die Tischlermeister, wofür auch ihre geringe Beteiligung an dieser Gemeinschaftsstelle spricht, ihr scharf ablehnend gegenüberstehen und sie als eine Einrichtung, der jegliche Lebensberechtigung fehlt, bekämpfen.

Die tiefere Ursache dieser genossenschaftlichen Entartung ist vor allem in der Finanzierung der Genossenschaft zu suchen, die durch eine Reihe widriger, außerhalb der eigentlichen Genossenschaft liegenden Umstände bedingt wurde, so daß es nicht angebracht erscheint, aus der Entwicklung dieser Magazingenossenschaft einen allgemeingültigen Schluß auf die Lebensfähigkeit einer gemeinschaftlichen Verkaufsstelle im Tischlerhandwerk schlechthin zu ziehen. Gewiß sind die sachlichen und persönlichen Schwierigkeiten, die der Entfaltung einer Magazingenossenschaft entgegenstehen, bedeutend größer als bei einer Einkaufsgenossenschaft. Aber damit ist noch nicht gesagt, daß man diese Genossenschaftsart generell als wirtschaftlich unzweckmäßig ablehnen muß. Ihre wirtschaftlichen Erfolge in anderen Teilen des Reichs beweisen überzeugend das Gegenteil!

Die Schwierigkeiten beginnen bereits bei der Kapitalbeschaffung wie bei der Auswahl der Waren für den genossenschaftlichen Vertrieb hinsichtlich der Art und Qualität und steigern sich bei der Preisfestsetzung, der Art der Bezahlung der von den Genossen zum Verkauf hergestellten Möbel, um schließlich beim Konkurrenzkampf zwischen Genossenschaft und Genossen zu

⁷⁶⁾ Angabe des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes und der Handwerkskammer für das östliche Preußen.

enden; da durch das Bestehen der Magazingenossenschaft der einzelne Tischlermeister auf ein eigenes Ladengeschäft nicht verzichten kann. Alle praktischen Versuche, die Tätigkeit der Mitglieder lediglich auf Lieferungen an die Genossenschaft zu beschränken, müssen fehlschlagen, weil die Genossenschaft mit dem Verbot eines offenen Ladengeschäfts auch gleichzeitig das Risiko zu übernehmen hätte, ihre Mitglieder voll zu beschäftigen. Eine Verantwortung, die sie *n i e m a l s* übernehmen kann! Außerdem würde durch diese Regelung eine der hervorragendsten Wesenseiten des Handwerks zerstört werden, das in der individuellen Leistungsgestaltung seine ureigenste Aufgabe und in der persönlichen Beziehung zum Kunden sein stärkstes Werbemittel sieht.

Zu diesen grundsätzlichen Schwierigkeiten, die hier nur andeutungsweise erwähnt worden sind und keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben ⁷⁷⁾, kamen bei der Errichtung des Möbelmagazins der Tischlerinnungsmeister, Königsberg (Pr.) noch besondere hinzu, die von vornherein einen Krankheitskeim in die Genossenschaft trugen. Die Genossenschaft wurde nämlich im Jahre 1924 als Rechtsnachfolgerin eines Möbelmagazins der Tischlerinnungsmeister, das vor seinem Zusammenbruch stand, gegründet, um die in dieser Vereinigung investierten Kapitalien der überwiegend kleinen Handwerksmeister zu retten. Dazu war aber wie zu jeder Gründung einer Magazingenossenschaft ein möglichst großes Eigenkapital erforderlich, das die Tischlermeister zu dieser Zeit, in der sie wohl ziemlich vollkommen von jedem Kapital entblößt waren, nicht aufzubringen vermochten. Um überhaupt die Geschäftstätigkeit fortzusetzen, war man gezwungen, an die Möbelindustrie heranzutreten, die auch bereitwilligst Kredite gewährte und dadurch die Genossenschaft völlig von sich abhängig machte. Diese Entwicklung wurde noch insofern besonders begünstigt, als die handwerklichen Möbel weder in der Qualität noch im Preis mit den Industriemöbeln konkurrieren konnten und sich deshalb die Nachfrage der Käuferschaft fast ausschließlich auf diese konzentrierte. Wie stark der Einfluß der Möbelindustrie auf die Genossenschaft im Laufe der Zeit wurde, zeigt ihr Kapitalaufbau, bei dem sich der Anteil des Lieferantenkredits bis Ende 1931 zwischen 70 und 90% des Betriebskapitals bewegt:

⁷⁷⁾ Es sei an dieser Stelle auf die Schriften von Crüger „Grundlehren und Erfahrungen der Handwerker-genossenschaften“, Berlin 1910 und „Rohstoffgenossenschaften der Handwerker“, Berlin 1896 verwiesen.

Kapitalaufbau in % des Betriebskapitals.

J a h r	eigene Mittel	davon Reserven	fremde Mittel
1924	1,0	—	99,0
1925	9,1	—	90,9
1926	18,5	—	81,5
1927	11,0	4,5	89,0
1928	14,2	5,1	85,8
1929	21,8	7,8	78,2
1930	26,5	9,0	73,5
1931	23,9	5,1	76,1
1932	10,0	9,9	90,0
1933	9,7	8,7	90,3
1934	5,6	4,3	94,4

Als Folge des starken Umsatzrückganges im Jahre 1932 geriet die Genossenschaft in Liquiditäts- und Rentabilitätsschwierigkeiten und war genötigt, das gerichtliche Vergleichsverfahren mit einer 50%igen Quote zu beantragen, in dem die Geschäftsguthaben restlos zur Verlustdeckung abgeschrieben wurden und während dessen Abwicklung es zu recht unerfreulichen Auseinandersetzungen unter den Mitgliedern kam. Zwar gelang es der Genossenschaft mit Hilfe dieses Vergleiches sich zu einem Teil aus der Abhängigkeit der Möbelindustrie zu befreien, aber eine Besserung des betriebswirtschaftlich äußerst ungesunden Verhältnisses zwischen Eigen- und Fremdkapital wurde mit dieser Bilanzbereinigung nicht erreicht, da die eigenen Mittel dem Vergleich zum Opfer fielen und die Mitglieder die im Anschluß an die Sanierung notwendige Geschäftsanteilerhöhung — sei es aus Kapital- oder Vertrauensmangel zur Genossenschaft — bisher noch nicht eingezahlt haben. Der prozentuale Anteil der fremden Mittel am Betriebskapital ist daher noch mehr gestiegen. Die Genossenschaft muß infolgedessen nach wie vor die Verzinsung für das umfangreiche Fremdkapital erwirtschaften, so daß aus diesem Grunde auch keine Veränderung in ihrer Kostenstruktur eintreten konnte und die Unkosten immer noch zwischen 25 und 30% vom Jahresumsatz liegen. Solange also die genossenschaftliche Eigenkapitalbasis verschwindend klein bleibt, dürften alle innerbetrieblichen Maßnahmen eine wesentliche Kostensenkung kaum herbeiführen. Es bleibt keine andere Möglichkeit, die Genossenschaft lebensfähig zu erhalten, als durch eine Umsatzsteigerung bei Beibehaltung des bisherigen Preisniveaus eine günstigere Verteilung der fixen Kosten zu erreichen, was ja letzten Endes in einem erhöhten Bruttogewinn zum Ausdruck kommt. Daß eine solche Betriebspolitik erfolgreich sein kann, beweist das Geschäftsergebnis für das Jahr 1934. Allerdings wird diese Umsatzsteigerung in erster Linie der Möbelindustrie zugute gekommen sein, die mit ihren Erzeugnissen meist im Preis, häufig auch in der Qualität, vor allem aber in der Formgestaltung — soweit es sich nicht um minderwertige Massenprodukte, sondern um hochwertige Industrie-

erzeugnisse handelt — gerade den in Ostpreußen handwerklich hergestellten Möbeln vielfach weit überlegen ist.

Die Umgestaltung des Möbelmagazins zu einer wahrhaft genossenschaftlichen, handwerksfördernden Einrichtung hängt also, wie wir sehen, von zwei wichtigen Faktoren ab: von der Qualitätsleistung der Mitgliedsbetriebe, die so hochwertig sein muß, daß sie die industriell hergestellten Möbel aus der Genossenschaft verdrängt und von einer grundlegenden Änderung ihrer Kostenstruktur, die freilich nur durch einen Übergang von der Fremdzur Eigenfinanzierung zu erreichen ist. Letzteres halten wir jedoch bei der Kapitalknappheit und in Anbetracht dessen, daß der kapitalstärkere Tischlermeister der Genossenschaft aus rein wirtschaftlichen Erwägungen nicht beitrifft, weil er doch keine Umsatzsteigerung durch sie zu erwarten hat, in absehbarer Zeit für unmöglich. Gelingt ihr aber diese Umstellung nicht, dann wäre es für alle Beteiligten schon besser, wenn die Genossenschaft ihre Tätigkeit lediglich darauf beschränkte, dem Tischlerhandwerk als Ausstellungs- und Verkaufsort in standortmäßig günstiger Lage zu dienen. Selbst eine Verlagerung ihrer Zwecksetzung nach der Beschaffungsseite betrachten wir bei der starken Unterschiedlichkeit der Rohstoffe im Tischlerhandwerk als wenig aussichtsreich. Ebensovienig erfolgversprechend erscheint die Einschaltung der Genossenschaft in das Lieferungsgeschäft, da hierdurch nur ein unzumutbares Nebeneinanderarbeiten mit der Auftragsstelle der Handwerkskammer entsteht, die ja in kürzester Zeit ihre Daseinsberechtigung als Arbeitsbeschaffungsstelle für alle Handwerkszweige eindeutig erwiesen hat und mit einem Unkostensatz arbeitet, der nie von einer Landeslieferungsgenossenschaft für jedes einzelne Gewerbe erzielt werden kann. Man sollte deshalb, nachdem das Möbelmagazin auf eine mehr als zehnjährige geradezu kümmerliche Entwicklung zurückschauen muß, endlich den Mut aufbringen und es liquidieren, um damit unter eine Einrichtung den Schlußstrich zu ziehen, die dem ostpreußischen Handwerk und seinem Genossenschaftswesen fast nur geschadet hat⁷⁸⁾.

bb) Die Lieferungsgenossenschaften.

Dagegen haben die Lieferungsgenossenschaften besonders durch die Förderung des Reichsstandes des deutschen Handwerks eine äußerst erfreuliche Entwicklung genommen, so daß sie in kürzester Zeit zu den unentbehrlichsten Arbeitsbeschaffungsstellen im Handwerk geworden sind.

Wohl als erste Genossenschaft seit der Inflation hat sich die

⁷⁸⁾ In allen unseren Unterredungen mit ostpr. Handwerksmeistern, die wir im Rahmen unserer Untersuchung geführt haben, wurde auf die Frage, weshalb viele Handwerksmeister dem Genossenschaftswesen fernstehen, neben anderen Argumenten auf das abschreckende Beispiel des Möbelmagazins verwiesen. Man sieht, welchen Schaden eine solche Genossenschaft bei der vielfach kritiklosen Verallgemeinerung wirtschaftlicher Erscheinungen anrichten kann.

Königsberger Schneidergenossenschaft in größerem Umfange mit dem Lieferungsgeschäft befaßt, nachdem sie als gemeinschaftliche Beschaffungsstelle zusammengebrochen⁷⁹⁾ war. Aus ganz kleinen Anfängen mit geringem Kapital und einem Jahresumsatz von RM 4000.— hat sie sich zu einer ansehnlichen Gemeinschaftseinrichtung emporgearbeitet, die für 1934 einen Umsatz von RM 155 422.— zu verzeichnen hatte. Ihre wirtschaftliche Bedeutung für die ihr angeschlossenen — überwiegend kleinen — Betriebswirtschaften ist daher recht erheblich und liegt vor allem darin, daß durch die bewußte Beschränkung der Mitglieder auf eine entsprechende dem voraussichtlichen Arbeitsanfall bestimmte Zahl die Genossen ständig voll beschäftigt sind und infolgedessen ein gesichertes Einkommen haben: die Genossenschaft hat nämlich außer den ortsüblichen Löhnen eine 6%ige Kapitaldividende und eine keineswegs geringe Lohnrückvergütung für das Jahr 1934 ausschütten können.

Die Gefahr, die bei allen Lieferungsgenossenschaften besteht, daß ihre Lebensfähigkeit nur von kurzer Dauer ist, berührt diese Genossenschaft deshalb nicht zu sehr, weil ihre Hauptauftraggeber die Reichspost und die Königsberger Werke und Straßenbahn G. m. b. H. sind, die ja laufend einen umfangreichen Bedarf an Uniformen haben. Außerdem ist sie der Landeslieferungsgenossenschaft für das Schneidergewerbe als Verteilungsstelle angeschlossen. Ebenso sind alle Reibereien innerhalb der Genossenschaft hinsichtlich der Auftragsverteilung, in der gerade eine der wesentlichsten Ursachen für die Mißerfolge der Magazingenossenschaften zu suchen ist, durch die beschränkte Mitgliederzahl und der damit verbundenen Vollbeschäftigung aller Beteiligten zwar nicht gänzlich, aber doch zum größten Teil ausgeschaltet. Wenn auch diese Maßnahme gegen das Genossenschaftsgesetz verstößt, das eine nicht geschlossene Mitgliederzahl verlangt, so ist die Auswahl der für den Eintritt in die Genossenschaft in Frage kommenden Schneider nach dem Leistungsprinzip im Interesse des Handwerks und seiner Genossenschaften durchaus berechtigt; denn „es können nur die tüchtigsten und zuverlässigsten Handwerker herangezogen werden, damit den Behörden (als die hauptsächlichsten Auftraggeber) der Wert handwerklicher Arbeit vor Augen geführt wird und sie erkennen, daß Handwerksarbeit gleichbedeutend mit Gütearbeit sei“⁸⁰⁾.

Um jedoch dem ostpreußischen Schneiderhandwerk den ihm gebührenden Anteil an den Aufträgen aus der Arbeitsbeschaffung der Reichsregierung zu sichern, war die Königsberger Schneidergenossenschaft wirtschaftlich zu unbedeutend. Es bedurfte hierzu der Tatkraft einiger Männer, die von dem unbeugsamen Willen beseelt waren, die Arbeitslosigkeit im Schneidergewerbe durch die Übernahme von Großaufträgen der öffentlichen Hand zu beseiti-

⁷⁹⁾ Vgl. die Ausführungen auf S. 47 f.

⁸⁰⁾ Pressebericht über die Schulungstagung der Landes-Lieferungsgenossenschaften des Handwerks. In „Deutsches Handwerk“, Jg. 1935, S. 546.

gen. Dazu mußten aber erst die maßgebenden Stellen davon überzeugt werden, daß der ostpreußische Handwerksmeister gewillt ist, Qualitätsarbeit zu leisten, und, soweit er dazu noch nicht imstande ist, „an sich zu arbeiten, um seine Leistungsfähigkeit fortzuentwickeln und seine Erzeugnisse auf die Höhe hervorragender handwerklicher Wertarbeit zu bringen“⁸¹⁾. So wurde in dem unerschütterlichen Glauben an die Zukunft des deutschen Handwerks und in der Hoffnung, daß die auftragvergebenden Behörden Verständnis für die Notlage des ostpreußischen Handwerks zeigen würden, im Jahre 1933 die Lieferungsgenossenschaft des ostpreußischen Schneidergewerbes e. G. m. b. H. Allenstein mit dem Sitz in Elbing gegründet, die dann bei dem Neuaufbau des handwerklichen Lieferungswesens zur Landeslieferungsgenossenschaft für den Treuhänderbezirk Ostpreußen erhoben wurde. Aus einem Nichts ist hier eine Einrichtung geschaffen worden, die heute schätzungsweise 2500 Menschen⁸²⁾ über die Innungen als Verteilungsstellen selbst in der entlegendsten Ortschaft der Provinz und in Gemeinschaftswerkstätten⁸³⁾ Arbeit und Brot gibt. — Wie wir uns durch Einsicht in die Lohnbücher überzeugen konnten, verdienen die in den Gemeinschaftswerkstätten Beschäftigten durchschnittlich einen Wochenlohn von RM 35.— bis 40.—. Insgesamt wurden im Jahre 1935 rd. RM 1,47 Mill. Löhne ausgezahlt. Der Jahresabschluß 1935 zeigt mit nur 11% Unkosten vom Umsatz⁸⁴⁾ einschließlich aller öffentlichen Abgaben ebenfalls ein günstiges Bild.

Der Erfolg ist also für die Genossenschaft und ihre Mitglieder, aber auch für die Auftraggeber durchaus zufriedenstellend. Infolge der scharfen Überwachung und Kontrolle der Arbeiten durch die Organe der Genossenschaft und der Handwerkskammer ist der Prozentsatz an Fehlstücken in kürzester Zeit beträchtlich zurückgegangen. Bei der Gemeinschaftswerkstätte in Elbing beträgt er nur noch 1%, während er bei einigen Verteilungsstellen meist als Folge einer mangelhaften Qualitätsvorstellung und Autorität des Innungsobers, der als Vertrauensmann der Genossenschaft die fertige Arbeit prüft und abnimmt, zuweilen doch noch recht groß ist. Hier muß die Schulungs- und Erziehungsarbeit der Innungen einsetzen und, falls sie erfolglos bleibt, rücksichtslos durchgegriffen werden, um die diejenigen Elemente, die in unverantwortlicher Weise durch ihre Pfuscherarbeit dem gesamten Handwerk schaden, von diesen Arbeiten auszuschließen. Der

⁸¹⁾ Magunia, W., „Entwicklungsmöglichkeiten im Handwerk.“ In „Deutsches Handwerk“, Jg. 1935, S. 922.

⁸²⁾ Schätzung des Geschäftsführers der Genossenschaft.

⁸³⁾ Allenstein	37 000.—	Hauptgeschäftsstelle	185 000.—
Arys	21 000.—	Insterburg	24 000.—
Braunsberg	31 000.—	Königsberg	396 000.—
Dt. Eylau	76 000.—	Osterode	19 000.—
Elbing	429 000.—	Tilsit	165 000.—
		Treuburg	30 000.—

⁸⁴⁾ Unter Umsatz ist hier die ausgezahlte Lohnsumme zu verstehen.

Staat ist keine Versorgungsanstalt und, wenn er an das Handwerk Aufträge vergibt, dann muß er von ihm höchste Leistung verlangen. Auf die Dauer wird deshalb das Handwerk nur dann seinen Anteil an den behördlichen Großaufträgen halten können, wenn es auf dem Boden der hochwertigsten Qualitätsarbeit steht.

Während sich das Bau- und Baunebengewerbe direkt in die großzügigen und wirkungsvollen Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen der Reichsregierung einzuschalten vermochte, galt es, eine geeignete Lieferungsorganisation für diejenigen Handwerkszweige zu schaffen, die nicht direkt an diesen Maßnahmen beteiligt werden konnten — wie das Bekleidungs-⁸⁵⁾, Leder-, Holz- und metallverarbeitende Handwerk — für die aber ebenfalls ausreichende Arbeitsmöglichkeiten vorliegen. Es wurde daher mit Hilfe der Deutschlandkasse und der Ostdeutschen Zentralgenossenschaftsbank, die das notwendige Kapital bereitwilligst zur Verfügung stellten, die Auftragsstelle der Handwerkskammer, Handwerkerlieferungsgenossenschaft e. G. m. b. H. errichtet, „wodurch eine Stelle geschaffen worden ist, die nicht nach den bisherigen Methoden gegen Benachteiligung des Handwerks protestiert und ganz allgemein mehr Berücksichtigung fordert, sondern die selbst Aufträge ohne Rücksicht auf Umfang und Zahlungsbedingungen übernimmt und auch den Auftraggebern alle Verantwortung und Garantie für die ordnungsmäßige Ausführung leistet“⁸⁶⁾.

Die günstige Entwicklung der Gemeinschaftsstelle beweist, daß hier für ostpreußische Wirtschaftsverhältnisse der richtige Weg beschritten worden ist. Im Jahre 1934 hat die Genossenschaft dem ostpreußischen Handwerk für rd. RM 862 000.—⁸⁷⁾ Arbeit vermittelt, die folgenden Handwerkszweigen zugeführt wurde:

Herrenschneider	RM 644 482.—
Damenschneider	RM 21 824.—
Sattler	RM 65 210.—
Schlosser	RM 10 570.—
Schuhmacher	RM 11 615.—
Tischler	RM 67 611.—
Kürschner und Mützenmacher	RM 40 611.—

Außerdem hatte sie noch für rd. RM 250 000.— die Haftung für die sachgemäße Durchführung von Aufträgen übernommen und durch Übernahme einer Bürgschaft den mit diesen Arbeiten betrauten handwerklichen Organisationen das dazu erforderliche Kapital beschafft.

Mit der Erledigung dieser Aufträge wurden 2900 vorzugsweise

⁸⁵⁾ Seit dem Bestehen der Landeslieferungsgenossenschaft übernimmt natürlich diese die Arbeitsbeschaffungsfunktion für das Schneiderhandwerk.

⁸⁶⁾ Rohde, H., „Arbeitsvermittlung im ostpreußischen Handwerk“ (Manuskript).

⁸⁷⁾ Sämtliche Zahlen sind dem Geschäftsbericht 1934 der Auftragsstelle entnommen.

kleine Betriebe mit rd. 6500 Arbeitskräften beauftragt, so daß auf jeden Betrieb ungefähr RM 350.— entfielen. An Löhnen sind insgesamt RM 497 000.— ausgezahlt und für Materialbeschaffung RM 327 000.— aufgewendet worden. Da die Genossenschaft kein Rohstofflager unterhält, handelt es sich bei dem Rohstoffbezug um einige Ausnahmefälle, nämlich um Aufträge, insbesondere für das Tischlerhandwerk, die einschließlich Materiallieferung vergeben wurden.

Das Geschäftsjahr 1934 schließt nach Vornahme von ausreichenden Rückstellungen und Wertberichtigungen mit einem Betriebsgewinn von RM 4860.— ab, der dem gesetzlichen und außerordentlichen Reservefonds zugeführt worden ist. Wenn für das Jahr 1934 ein derart zufriedenstellendes Ergebnis verzeichnet werden kann, dann ist es zweifellos der Organisation der Genossenschaft zuzuschreiben. Die verwaltungstechnische Verbindung zwischen Genossenschaft und Handwerkskammer, deren leitende Persönlichkeiten gleichzeitig die ehrenamtlich beschäftigten geschäftsführenden Organe der Genossenschaft sind wie die Vereinigung ihrer Geschäftsstelle mit der der Handwerkskammer haben sich als äußerst zweckmäßig erwiesen, was sich besonders darin zeigt, daß die Verwaltungs- und Betriebsunkosten einschl. der nicht unerheblichen Frachtkosten nur 1,1% vom Umsatz⁸⁸⁾ betragen. Wegen der verschwindend geringen Kosten der Betriebsbereitschaft ist es also der Genossenschaft möglich, selbst auftragsstille Zeiten ohne Verluste zu überstehen. Außerdem hat die Personalunion zwischen Genossenschaft und Handwerkskammer noch den Vorteil, daß einerseits durch die Autorität der Kammer die Auftragsbeschaffung und andererseits die Erziehungsarbeit im Handwerk zur Qualitätsleistung und Pünktlichkeit bedeutend erleichtert werden⁸⁹⁾. Die verschiedentlich scharfen Maßnahmen, die getroffen wurden, haben erkennen lassen, daß die Kammer nicht davor zurückschreckt, dort energisch einzugreifen, wo es gilt, im Interesse des gesamten Handwerks untaugliche Elemente unschädlich zu machen. Es ist schwer, einen ersten Auftrag für einen Gewerbebezweig hereinzuholen, viel schwieriger aber ist die Beschaffung eines zweiten, wenn die Ausführung des ersten es an Pünktlichkeit und Qualität hat fehlen lassen. Darum ist es unbedingte Pflicht eines jeden Handwerkers, durch Wertarbeit an der Erneuerung seines Berufsstandes und damit zugleich auch an der Schaffung einer eigenen, sicheren Existenzgrundlage mitzuarbeiten.

cc) Die Verwertungsgenossenschaften.

Die dritte Form der Absatzgenossenschaften, die Verwertungsgenossenschaften, finden wir im ostpreußischen Fleischerhand-

⁸⁸⁾ Löhne zuzügl. Materiallieferungen.

⁸⁹⁾ Als Sicherheit für die ordnungsmäßige Durchführung der Arbeiten behält die Genossenschaft $\frac{1}{3}$ der Lohnsumme für den Auftrag bis zur endgültigen Abnahme der Erzeugnisse zurück.

werk, die der Verwertung der im handwerklichen Fertigungsprozeß anfallenden Nebenprodukte wie Häute, Felle, Knochen u. a. dienen, indem sie die Abfälle örtlich sammeln und sie vorzugsweise durch die Berliner Häuteverwertung G. m. b. H. auktionmäßig veräußern. Sie unterscheiden sich also dadurch wesentlich von den Magazingenossenschaften, daß sie nicht handwerkliche Erzeugnisse, sondern handwerkliche Nebenprodukte absetzen, auf deren Qualität der einzelne Handwerksmeister keinen oder nur geringen Einfluß hat. Ihre wirtschaftlichen Voraussetzungen und Lebensbedingungen sind daher auch viel einfacher als bei den Magazingenossenschaften, so daß die Heranziehung der Verwertungsgenossenschaften als Beweismittel für die Existenzfähigkeit der Absatzgenossenschaften schlechthin als auf einer Verkennung der Wesensseite der genossenschaftlichen Verkaufseinrichtungen beruhend von uns abgelehnt werden muß. Wer so argumentiert, übersieht vollständig die stark unterschiedlichen organisatorischen und kapitalmäßigen Schwierigkeiten wie die Stellung der Absatzgenossenschaften zum Markt. Während die Magazin- und Lieferungsgenossenschaften aktiv in den Kampf um den Markt eingreifen müssen, können sich die Verwertungsgenossenschaften wegen der stets das Angebot übersteigenden Nachfrage nach ihren Produkten rein passiv verhalten. Und da eine dritte Stelle die Preise für die angelieferten Abfälle festsetzt, entfallen bei ihnen neben den äußeren auch alle inneren Spannungen und Streitigkeiten der Mitglieder untereinander über den Wert der zum Verkauf gestellten Produkte.

Unter diesen vorteilhaften Bedingungen, zu denen noch der geringe Kapitalbedarf dieser Genossenschaftsart — besonders bei ihrer Errichtung — hinzukommt, haben sie sich recht günstig entwickelt und, wie Umsatz- und Ertragsgestaltung zeigen, eine viel größere wirtschaftliche Bedeutung in Ostpreußen erlangt als die Magazingenossenschaften. Ihr Erfolg ist also ganz im Gegensatz zu diesen nicht so sehr von der investierten Kapitalsumme abhängig, sondern in erster Linie auf die Tatsache des gemeinschaftlichen Zusammenschlusses zurückzuführen:

Jahr	Umsatz	Reingewinn	Verlust	Unkosten in % vom Umsatz
1924	251 858	1 088	—	5,9
1925	334 945	2 766	—	4,2
1926	273 078	2 258	—	5,7
1927	372 516	2 967	—	4,5
1928	519 705	4 180	—	3,9
1929	492 448	4 279	—	3,8
1930	346 700	3 655	—	5,5
1931	221 393	2 308	456	6,9
1932	154 800	2 215	119	9,7
1933	174 071	2 025	—	8,8
1934	219 970	2 602	—	9,5

Freilich sind auch die Verwertungsgenossenschaften von den Auswirkungen der Wirtschaftskrise, die durch den kleinen Grenzverkehr für das ostpreußische Fleischerhandwerk ganz besonders scharfe Formen annahm, nicht verschont geblieben, was die mehr als 60%ige Umsatzschrumpfung im Jahre 1932 gegenüber 1928, dem Jahre ihres größten Umsatzes, beweist. Aber trotz diesem starken Umsatzrückgang haben sie in allen Krisenjahren mit einem ausreichenden Gewinn abschließen können, obwohl die Unkosten infolge ihres überwiegend fixen Charakters im Verhältnis zum Umsatz bedeutend stiegen; auch der Kapitalaufbau erfuhr durch den anormalen Wirtschaftsablauf keine wesentliche Veränderung:

Kapitalaufbau in % des Betriebskapitals.

J a h r	eigene Mittel	davon Reserven	fremde Mittel
1924	19,9	5,0	80,1
1925	31,7	4,8	68,3
1926	49,8	6,8	50,2
1927	33,1	5,2	66,9
1928	37,8	9,3	62,2
1929	31,4	8,0	69,6
1930	63,7	20,9	36,3
1931	68,4	21,0	31,6
1932	62,3	23,3	37,7
1933	63,3	24,1	36,7
1934	54,5	22,6	45,5

Die Vorteile der gemeinschaftlichen Abfallverwertung für die Mitglieder liegen in der Zeit- wie Kostenersparnis und in den besseren Preisen, die durchschnittlich um 20% ⁹⁰⁾ höher sind, als wenn die Fleischermeister die Nebenprodukte direkt absetzen würden, was ja bei der günstigen Marktlage ohne weiteres möglich wäre.

Der Erfolg der Verwertungsgenossenschaften ist also hauptsächlich von der Marktsituation für ihre Produkte abhängig. Schwellenbach ⁹¹⁾ weist deshalb mit Recht daraufhin, daß in dem Augenblick, in dem eine Verlagerung der Angebots- und Nachfrageverhältnisse einträte, die Verwertungsgenossenschaften dieselben sachlichen und persönlichen Schwierigkeiten, die der Entwicklung der Magazingenossenschaften im Wege stehen, zu überwinden hätten. U. E. ist jedoch eine derart grundlegende Verschiebung am Markt in absehbarer Zeit kaum zu befürchten: diese Gefahr wäre gänzlich beseitigt, wenn man die Verwertungsgenossenschaften in die Organisation der Rohstoffbewirtschaftung als

⁹⁰⁾ Ergebnis unserer Rundfrage. Nach den Angaben im Enquête-Bericht, 3. Band, S. 196 ff. ermäßigt sich der Einkaufspreis eines Rindes durch die Verwertung seiner Abfälle um ca. 8%.

⁹¹⁾ Schwellenbach, G., a. a. O., S. 67.

Sammelstellen eingliedern würde, um diejenigen Abfälle und Nebenprodukte möglichst vollständig zu erfassen, durch deren Weiterverarbeitung lebensnotwendige Stoffe gewonnen werden ⁹²⁾).

3. Handwerk und Kreditgenossenschaften.

Nach unserer Definition gehören zwar die Kreditgenossenschaften nicht zu der Kategorie der reinen Handwerker-genossenschaften ⁹³⁾, trotzdem sollen hier aber die Beziehungen des Handwerks zu seinen genossenschaftlichen Banken in Ostpreußen untersucht werden; denn solange es Kreditgenossenschaften in Deutschland gibt, haben sie in enger Fühlung mit dem Handwerk gearbeitet und es als eine ihrer wichtigsten Aufgaben betrachtet, dem Handwerk als Kreditquelle zu dienen.

Unsere Untersuchung müßte sich im wesentlichen mit der Klärung zweier Fragen beschäftigen: Welche Leistungen haben die ostpreußischen Kreditgenossenschaften zu Gunsten des Handwerks aufzuweisen und wie verhält sich der ostpreußische Handwerksmeister zu den mittelständischen Kreditinstituten? Eine umfassende Antwort auf diese Fragen ist nur mit Hilfe einer Mitglieder-, Kredit- und Einlagenstatistik der Kreditgenossenschaften möglich, die sowohl nach Kreditbeträgen als auch nach Berufen der Mitglieder gegliedert sein muß. Derartige statistische Erhebungen sind jedoch mit Ausnahme der Mitgliederbewegung bisher noch nicht durchgeführt worden, so daß genaue Ergebnisse nur in dieser Hinsicht gebracht werden können. Angaben über die Höhe der dem ostpreußischen Handwerk von Seiten der Kreditgenossenschaften gewährten Kredite wie über die aus dem Handwerk stammenden Einlagen sind leider auch nur schätzungsweise nicht möglich. Wir haben infolgedessen von der Wiedergabe der vom Ostdeutschen Genossenschaftsverband aufgestellten Kreditstatistiken, in denen die Kredite nach Größenklassen und der Anzahl der gewährten Kredite unterteilt sind, abgesehen, weil zu einer einigermaßen genauen Errechnung der dem Handwerk gewährten Kredite der Durchschnittskredit je Handwerker notwendig ist, für dessen Höhe aber jegliche Anhaltspunkte fehlen. Lediglich eine Verteilung der Einlagen per 31. Dezember 1934 auf die einzelnen Berufsgruppen bei den l ä n d l i c h e n Kreditgenossenschaften hat uns zur Verfügung gestanden ⁹⁴⁾, die folgendes Bild aufweist:

⁹²⁾ Was auf dem Gebiete der genossenschaftlichen Abfallverwertung in Ostpreußen noch zu leisten ist, zeigt die Untersuchung von Neumann, auf die an dieser Stelle verwiesen wird.

⁹³⁾ Eine reine Handwerker-Kreditgenossenschaft bestand bis zu ihrer Fusion mit der Kreditbank im Jahre 1934 in Johannisburg.

⁹⁴⁾ Mitteilungen des Verbandes landwirtschaftlicher Genossenschaften — Raiffeisen — e.V., Königsberg Pr. vom 14. 11. 1935.

⁹⁵⁾ Nach den Statistiken des Verbandes der ost- und westpr. Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften, Allenstein und des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes, Königsberg Pr.

	Spar- u. Kündi- gungsgelder	Einlagen in lfd. Rechnung
Erbhofbauern und Angehörige	52,5%	24,2%
Landwirte und Angehörige	15,8%	16,1%
Handwerker und Gewerbetreibende	12,3%	26,4%
Arbeiter, Angestellte und Sonstige	39,4%	33,3%
	100,0%	100,0%

Bei diesen Geldern handelt es sich, was ausdrücklich betont sei, um Einlagen der Handwerker, die in Kreisen mit ausgesprochen ländlichem Charakter ihren Wohnsitz haben.

Die Mitglieder- wie die Bestandsbewegung der Kreditnossenschaften zeigt die nachstehende Übersicht ⁹⁵⁾:

Jahr	Kredit- genossen- schaft	Hand- werker absolute Zahl ⁹⁶⁾	Hand- werker in %	Landwirte in %	Kaufleute in %	Beamte, freie Berufe in %	sonstige
1924	71	9 431	12,6	41,2	13,8	21,9	10,5
1925	72	9 975	13,0	42,5	13,0	22,2	9,3
1926	75	10 085	14,1	43,6	13,2	19,3	9,8
1927	78	10 427	14,5	42,3	13,7	21,1	8,4
1928	75	9 481	14,7	42,4	13,5	20,9	7,5
1929	78	9 803	14,8	42,3	13,7	19,7	9,5
1930	76	9 520	15,2	41,8	13,6	19,7	9,7
1931	76	9 423	16,3	43,0	14,4	16,2	10,1
1932	72	8 485	16,6	44,2	13,6	15,9	9,7
1933	72	7 794	16,3	40,1	12,6	20,6	10,4
1934	72	7 849	16,8	39,6	12,9	20,5	10,2

Bis zum Jahre 1932 sind nach ihr keine großen Ausschläge in der Mitgliederbewegung zu verzeichnen; danach setzte jedoch — besonders in den Jahren 1932 und 1933 — ein starker Mitglieder-rückgang ein. Während die prozentuale Beteiligung des Handwerks im Verhältnis zu den anderen den Volksbanken angehörenden Berufen eine stetig langsam steigende Tendenz aufweist, ist seine absolute Beteiligungsziffer in den letzten Jahren erheblich gefallen. Tatsächlich ist diese rückläufige Entwicklung noch viel schärfer und kommt erst in vollem Umfange zum Ausdruck, wenn man die Bestandsbewegung der selbständigen Handwerker mit der der handwerklichen Mitgliederzahl bei Kreditgenossenschaften vergleicht.

Von den in Ostpreußen ansässigen selbständigen Handwerkern waren bei gewerblichen Kreditgenossenschaften Mitglied ⁹⁷⁾:

⁹⁶⁾ In den absoluten Zahlen sind nur die bis zum polnischen Korridor auf ostr. Gebiet wohnenden Handwerker enthalten, während die Prozentzahlen auch einige Genossenschaften der Grenzmark umfassen, die dem Ostdeutschen Genossenschaftsverband angehören.

⁹⁷⁾ Die Beteiligungsquote der Handwerker bei mittelständischen Kreditinstituten ist tatsächlich bedeutend größer, wenn man berücksichtigt, daß die Handwerker in Kreisen mit ausgesprochen ländlichem Charakter den Raiffeisen'schen Spar- und Darlehenskassen angehören. Wie hoch diese Zahl ist, konnte nicht festgestellt werden, da dafür jegliche Anhaltspunkte fehlen.

	Bestandbewegung der selbst. Handwerker	Bestandsbewegung d. gen. Mitgl. Zahl
1926: 29,2%		
1931: 27,8%	— 1,7%	— 6,5%
1934: 19,6%	+ 18,1%	— 16,7%

Nach diesen Zahlen steht einer Abnahme der Handwerkerzahl von 1,7% im Jahre 1931 im Vergleich zu 1926 eine Mitglieder-schrumpfung von 6,5% und einer Zunahme der selbständigen Handwerker um 18,1% in der Zeit von 1931 bis 1934 ein Beteiligungs-rückgang bei den Kreditgenossenschaften von 16,7% gegen-über.

Die Ursachen dieser ungünstigen Mitgliederbewegung sind z. T. dieselben, die wir für die Beteiligungsschrumpfung bei den reinen Handwerker-genossenschaften anführten. Ergänzend kommt jedoch noch hinzu, daß in der Krise eine Reihe von Handwerksbetrieben zusammenbrach und deshalb zwangsläufig aus den Genossenschaften ausschied bzw. die Kreditgenossenschaften im Interesse der Sicherheit ihrer Spareinlagen gezwungen waren, die Kreditgewährung auf diejenigen Mitglieder zu beschränken, die trotz der unübersichtlichen Wirtschaftsentwicklung für die Sicherheit und pünktliche Rückzahlung der Kredite ausreichende Gewähr boten. Infolgedessen war es für viele Handwerker ohne jeden Vorteil, einer Kreditgenossenschaft weiterhin anzugehören. Andererseits war der Eintritt in eine Kreditgenossenschaft für diejenigen Handwerker, die sich unter dem Druck der Wirtschafts-verhältnisse selbständig gemacht hatten, ebenfalls zwecklos, da sie auf eine Kredithergabe kaum rechnen durften. Allein dieser vorsichtigen Kreditpolitik der gewerblichen Kreditgenossenschaften, sowohl in den Krisenjahren als auch während der Scheinkonjunktur, die vielfach vom Handwerk als wenig mittelstandsfördernd angegriffen wurde, ist es zu verdanken, daß das ostpreußische Handwerk von einer ebenso katastrophalen Verschuldung wie die ostpreußische Landwirtschaft verschont geblieben ist. Nicht darin liegt die Aufgabe und der Nutzen der Mittelstandsbanken, möglichst viel Kredit dem Handwerksmeister zu gewähren; denn jede zu bereitwillige Kredithergabe birgt die Gefahr der unwirtschaftlichen Verwendung der Kapitalien in sich, und sie wird somit nicht nur zur Gefahr für den Kreditnehmer, sondern auch für den Kreditgeber.

„Die Kreditgenossenschaft will aber nicht nur Wegbegleiterin des selbständigen Handwerksmeister sein, sie bietet ihre Dienste auch schon dem aufstrebenden Gesellen an. Diesem soll durch die Genossenschaft, und zwar durch die Spareinlagen bei der Kreditgenossenschaft, der Weg zum gesunden Aufbau einer zukünftigen Existenz im Meisterstand gewiesen werden“⁹⁸⁾. So wie die Kreditgenossenschaft in vertrauensvoller Zusammenarbeit mit Meister und Junghandwerker ihnen als Freund und Förderer

⁹⁸⁾ „Genossenschaftsarbeit im Aufbau des Handwerks“. In „Deutsches Handwerk“, Jg. 1935, S. 584.

dienen will, so muß auch eine enge Verbindung zwischen Kreditgenossenschaft und Handwerker-genossenschaft geschaffen werden, eine Forderung, von deren Erfüllung man in Ostpreußen noch weit entfernt ist⁹⁹⁾, zu deren Verwirklichung aber in den letzten Jahren, besonders beim Aufbau der Lieferungs-genossenschaften, recht beachtliche Fortschritte gemacht worden sind. Auf welcher Seite irgendwie stichhaltige Gründe gegen eine solche Gemeinschaftsarbeit vorliegen, kann nicht gesagt werden. Doch wollen wir zu Gunsten der Kreditgenossenschaften unterstellen, daß sie sich ihrer Aufgabe, das Handwerk und seine Gemeinschaftseinrichtungen zu fördern, stets bewußt gewesen sind.

4. Kritik der Ergebnisse.

Wenn wir abschließend die Ergebnisse unserer Untersuchung einer kritischen Würdigung unterziehen, dann dürfen dabei die Schwierigkeiten, die sowohl einer stärkeren Verbreitung als auch der inneren Entwicklung der Handwerker-genossenschaften hemmend gegenüberstehen, nicht unberücksichtigt bleiben; denn eine abstrakte Betrachtungsweise, losgelöst von den Besonderheiten des ostpreußischen Wirtschaftsraumes, muß zwangsläufig zu falschen Erkenntnissen und demzufolge auch zu wirkungslosen genossenschaftsfördernden Maßnahmen führen.

Wie wir schon an anderer Stelle unserer Untersuchung feststellen konnten, liegen die Grenzen der handwerklichen Genossenschaftsbildung teils in der Wirtschaftsstruktur des Landes, teils in der Struktur der Handwerksbetriebe. Diese natürlichen Grenzen zu überschreiten und Genossenschaften — etwa nur um der Genossenschaftsidee willen — zu errichten, ist abzulehnen, da derartige Gründungen weder den wirtschaftlichen Erfordernissen des Handwerks noch den wirtschaftlichen Voraussetzungen für die Lebensfähigkeit der Genossenschaften genügend Rechnung tragen. Die Genossenschaft ist nicht Selbstzweck, sondern nur Mittel zum Zweck. Es darf daher erst dann zu genossenschaftlichen Gründungen geschritten werden, wenn für sie ein dauerndes Bedürfnis im Handwerk vorliegt und wenn nach Prüfung aller wirtschaftlichen und persönlichen Voraussetzungen ihre Lebensfähigkeit gewährleistet erscheint. Wir sind weit davon entfernt zu behaupten, daß die genossenschaftlichen Betätigungsmöglichkeiten für das ostpreußische Handwerk — insbesondere auf dem Gebiete des Einkaufs und der Verwertung von Nebenprodukten — bereits erschöpft wären. Allein in Anbetracht der geringen Handwerksdichte ist es schwierig, genossenschaftliche Neugründungen vorzunehmen. Inwieweit hier der Ostpreußenplan, der ja eine Verstärkung und gleichmäßige Streuung des Handwerks im ostpreußischen Wirtschaftsraum vorsieht, eine Wandlung bringen wird, um auch denjenigen Handwerksbetrieben die Vorteile des genossenschaftlichen Zusammenschlusses zu verschaffen, die sich auf

⁹⁹⁾ Vergleiche Tabelle auf Seite 30.

Grund ihres ungünstigen Standortes an der handwerklichen Gemeinschaftsbildung bisher nicht beteiligen konnten, ist heute noch nicht zu übersehen. Solange aber diese Verlagerung noch keine greifbaren Formen angenommen hat und damit eine erhöhte Bildung von Lokalgenossenschaften ebenfalls noch nicht möglich ist, erscheint auch eine Übertragung des organisatorischen Aufbaus der Lieferungsgenossenschaften auf die Einkaufsgenossenschaften, die verschiedentlich erörtert worden ist, um mit seiner Hilfe eine möglichst große Anzahl von Betrieben genossenschaftlich zu erfassen, wegen des uneinheitlichen Materialbedarfs der Handwerkswirtschaften selbst des gleichen Gewerbebezuges und des für derartige „Landeseinkaufsgenossenschaft“ erforderlichen großen Kapitals undurchführbar. Der einzige Weg ist und bleibt hier der über die lokalen Einkaufsgenossenschaften. Solange aber die wirtschaftlichen Voraussetzungen für ihre Errichtung fehlen, sollte man sich darauf beschränken, das Geschaffene zu erhalten und auszubauen und besonders dahin zu wirken, daß möglichst alle Handwerksmeister den Genossenschaften ihres Gewerbebezuges beitreten; denn als eine der hauptsächlichsten Ursachen der ungünstigen Entwicklung der ostpreußischen Handwerker-genossenschaften ist nicht zuletzt die geringe Beteiligung des Handwerks an ihnen zu betrachten. In dieser Richtung ist noch sehr viel genossenschaftliche Werbe- und Aufklärungsarbeit zu leisten, um den ostpreußischen Handwerksmeister von falschen Vorstellungen vom Genossenschaftswesen — vor allem von der Furcht der Haftpflicht¹⁰⁰⁾ — zu befreien.

Mit der Erörterung der Ursachen der geringen Beteiligung an den genossenschaftlichen Einrichtungen und ihrer häufig unzulänglichen Inanspruchnahme streifen wir bereits das Gebiet ihrer inneren Entwicklung.

Die innere Entfaltung der Einkaufsgenossenschaften hängt von den ihnen angeschlossenen Wirtschaftsbetrieben ab, deren Bedarf und Kapitalkraft die Ausmaße der genossenschaftlichen Geschäftstätigkeit bestimmen. Sie sind gewissermaßen in einen starren Rahmen eingespannt, der nur durch eine Mitgliederzunahme erweitert werden kann. Ihnen fehlt als reine Umsatzbetriebe jene Beweglichkeit, die Handelsunternehmen eigen ist, weshalb sie nur über wenige Mittel verfügen, ihren Betriebserfolg zu beeinflussen. Von dem Willen der Beteiligten hängt es ab, inwieweit die Genossenschaft geeignet ist, die Lebensfähigkeit ihrer Mitgliedsbetriebe zu steigern! Diese Tatsache ist ausschlaggebend für die Beurteilung der inneren Entwicklung und des Erfolges der Handwerker-genossenschaften.

Wie hat sich die inneren Entwicklung der ostpreußischen Einkaufsgenossenschaften gestaltet und welche Erfolge haben sie für das ostpreußische Handwerk aufzuweisen? Beide Fragenkom-

¹⁰⁰⁾ In allen unseren Unterredungen mit ostpreußischen Handwerkern wiesen sie immer wieder auf die angebliche große Gefahr hin, die die Haftpflicht mit sich bringt.

plexe, die als Ausgangspunkt unserer kritischen Erörterungen dienen, sind wechselseitig bedingt und dürfen daher nicht isoliert betrachtet werden.

Für den Erfolg der Arbeit in den einzelnen Einkaufsgenossenschaften ist zunächst die Höhe ihres Eigenkapitals von entscheidender Bedeutung. Besitzt eine Genossenschaft so viel eigene Mittel, daß sie gegen bar unter Ausnutzung von Skonti und Rabatten einkaufen kann, so ist sie naturgemäß viel leistungsfähiger als gleichgeartete Unternehmen, die auf Kredit kaufen und folglich ihre Beschaffungstätigkeit mit den in die Einkaufspreise einkalkulierten Zinsen belasten. Über eine dazu annähernd ausreichende Eigenkapitalsbasis verfügen aber nur die Bäcker-, Fleischer- und Maler-Genossenschaften, während die Einkaufsgenossenschaften der Schuhmacher und Friseure überwiegend mit Fremdkapital finanziert sind, wodurch eine Ertragserzielung und damit ein organisches Wachsen ihres Eigenkapitals teilweise unmöglich wird. Ihre Geschäftsergebnisse sowie ihr Kapitalaufbau können daher keineswegs die Existenzberechtigung dieser Gemeinschaftsstellen überzeugend beweisen. Will man eine bestehende Genossenschaft auf die Dauer lebensfähig erhalten, dann muß man bemüht sein, sie finanziell selbständig zu machen. Bisher ist den Schuhmachern und Friseuren diese Umstellung ihrer Genossenschaften nicht gelungen, so daß als natürliche Folge deren wirtschaftliche Bedeutung innerhalb der ostpreußischen Handwerkswirtschaft äußerst gering ist.

Im Gegensatz zu diesen haben die Einkaufsgenossenschaften der Bäcker, Fleischer und Maler eine durchaus zufriedenstellende Entwicklung genommen. Durch sie wird die Richtigkeit unserer These bewiesen, nach der die Höhe des Eigenkapitals neben der Gleichartigkeit der Waren maßgebend ist für den Bestand und Erfolg der Genossenschaften; denn je größer die eigenen Mittel sind, um so elastischer kann die Preispolitik gestaltet werden und um so mehr steigt die Konkurrenzfähigkeit gegenüber dem Handel. Mit Ausnahme weniger Jahre haben diese Genossenschaften stets mit einem Ertrag abgeschlossen, wodurch sich ihre Eigenkapitalbasis — soweit der erarbeitete Ertrag nicht in Form der Kapitaldividende oder Warenrückvergütung vollständig ausgeschüttet worden ist — ständig erweitert hat, die betriebswirtschaftlich gesehen noch durch die aus dem Mitgliederkreise stammenden Spareinlagen erheblich verstärkt wird. Zweifellos sind diese Einlagen eine wertvolle Kapitalquelle der Genossenschaften, aber dennoch ist mit ihnen eine Gefahr verbunden, auf die wir schon an verschiedenen Stellen unserer Untersuchung hinweisen konnten: abgesehen davon, daß sie die Keime einer kapitalistischen Denkweise in die Genossenschaft tragen können, verstößt es gegen alle gesunden betriebswirtschaftlichen Grundsätze, diese Gelder,

für die bisher vielfach nicht einmal Kündigungsfristen¹⁰¹⁾ vereinbart wurden, in einem nicht vertretbaren Umfange in Grundbesitz zu investieren¹⁰²⁾. Es wäre daher sehr zu begrüßen, wenn man wieder zu dem System der unkündbaren Spareinlagen zurückkehren würde, das durch den Krieg und die Inflation leider in Vergessenheit geraten ist.

Die Geschäftstätigkeit aller Genossenschaften hat bis zum Beginn der allgemeinen Wirtschaftskrise eine recht erfreuliche Ausdehnung erfahren. Einige Genossenschaften konnten in dieser Zeit ihren Umsatz gegenüber dem von 1924 verdoppeln, verschiedene sogar verdreifachen, wengleich die Reinertragskurve diese Aufwärtsbewegung nicht in gleichem Maße mitgemacht hat. Mit der Wirtschaftskrise setzte ein allgemeiner Umsatzrückgang ein, der sich in den verschiedenen Branchen nicht einheitlich auswirkte. Die größte Absatzschrumpfung haben die Einkaufsgenossenschaften der Schuhmacher und Fleischer zu verzeichnen, bei denen der Umsatz sogar unter den von 1924 sank. Aber auch die Gemeinschaftsstellen der Bäcker und Maler blieben keineswegs von der Krise verschont. Schulz¹⁰³⁾ folgert aus diesem allgemeinen Umsatzrückgang, daß die häufig geäußerte Meinung von der Krisenfestigkeit des Handwerks doch stark eingeschränkt werden müsse. Dieser Argumentation können wir jedoch in vollem Umfange nicht zustimmen. Hier kann nur ein Vergleich des Umsatzrückganges bei allen Wirtschaftsgruppen ein genaues Bild von ihrer Krisenfestigkeit vermitteln.

Zu der Umsatzschrumpfung trat noch eine Verringerung der Ertragsspanne, die durch den teilweise sehr schnellen Preissturz am Warenmarkt begründet war. Eine Anpassung der Unkosten an die verringerten Ertragsmöglichkeiten war aber sehr schwer durchführbar, da die Unkosten mit Ausnahme bei den Bäcker-Genossenschaften überwiegend fixen Charakter haben. Immerhin kann mit Genugtuung festgestellt werden, daß trotz Zahlungskrise und Wirtschaftszerrüttung keine der Handwerker-Genossenschaften zusammengebrochen ist, die damit eine wohl nie geahnte Widerstandskraft bewiesen haben. Und wir glauben, behaupten zu können, daß sich die Krise ohne die Tätigkeit der Genossenschaften für manche Handwerksbetriebe noch schärfer ausgewirkt hätte.

Der Erfolg der Einkaufsgenossenschaften für das ostpreußische Handwerk kann infolge des unzureichenden Materials und wegen des zahlenmäßig nicht vollständig erfaßbaren Gesamtnutzens der handwerklichen Gemeinschaftsstellen nicht eindeutig bestimmt werden. Doch darf man ohne weiteres unterstellen, daß die Tätig-

¹⁰¹⁾ Heute greifen hier die Vorschriften des Kreditwesengesetzes Platz.

¹⁰²⁾ Bericht über den Ordentlichen Verbandstag 1933 des Ostdeutschen Genossenschaftsverbandes, S. 26.

¹⁰³⁾ Schulz. R., „Handwerksstatistik auf betriebswirtschaftlicher Grundlage“. In „Deutsches Handwerk“, Jg. 1935, S. 856.

keit der Bäcker-, Fleischer- und Maler-Einkaufsgenossenschaften den Mitgliedern sehr beachtliche materielle Vorteile bringt. Vom einzelnen Mitglied aus gesehen, ist jedoch bei der Bewertung des genossenschaftlichen Nutzens nicht zu vergessen, daß meist nur eine von den 4 Betriebsfunktionen — zuweilen auch nur eine Teilfunktion — von der Genossenschaft übernommen und in einem Ausmaße ausgeübt wird, wodurch ihm die Vorteile eines Großbetriebes zunutze gemacht werden. Der Handwerksbetrieb wird aber einen fühlbaren Nutzen von der Genossenschaft nur dann haben, wenn er ihr auch tatsächlich diejenige Funktion überträgt, in deren Durchführung er dem Großbetrieb unterlegen ist.

Auf die Magazin- und Verwertungsgenossenschaften nochmals einzugehen, erübrigt sich, da wir unsere kritischen Erörterungen in den entsprechenden Kapiteln vorweggenommen haben. Es sei deshalb nur auf die Lieferungsgenossenschaften eingegangen.

Seit dem Einsetzen der öffentlichen Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen haben die Lieferungsgenossenschaften eine Wiedergeburt erlebt, die man nach ihrem Zusammenbruch bei Kriegsende kaum für möglich gehalten hätte. Durch ihren strengen zentralistischen Aufbau und unter Führung des Reichsstandes des deutschen Handwerks sind sie zu der geeignetesten Einrichtung geworden, die dem Handwerk den ihm gebührenden Anteil an den öffentlich zu vergebenden Arbeiten zu verschaffen vermag. Sie sind die erste genossenschaftliche Organisation, die unter dem Zeichen des Führerprinzips steht; unter diesem Zeichen werden sie nicht nur vorübergehende Zeiterscheinungen, sondern Gebilde von Dauer sein.

5. Gesamtergebnis.

Wegen der vielen Mängel des Materials können wir das Gesamtergebnis unserer Untersuchung nur dahin zusammenfassen, daß ein allgemeingültiges Urteil über die ostpreußischen Handwerker-genossenschaften nicht gefällt werden kann. Fest steht jedoch, daß die Einkaufsgenossenschaften und in neuerer Zeit die Lieferungsgenossenschaften die größte praktische Bedeutung erlangt haben. Neben diesen Gemeinschaftsstellen haben ebenfalls mit recht gutem Erfolg die Verwertungsgenossenschaften der Fleischer gearbeitet.

Inwieweit die Einkaufsgenossenschaften eine Konkurrenz gegenüber dem Handel darstellen, und wer von beiden die Verteilungsfunktion kostenmäßig günstiger durchgeführt, kann leider nicht eindeutig entschieden werden. Betrachtet man aber das ostpreußische Handwerker-genossenschaftswesen in seiner Gesamtheit, dann kommt man zu der Überzeugung, daß es in der ostpreußischen Wirtschaft doch nur einen recht bescheidenen Platz einnimmt, weshalb der Handel von den Genossenschaften als einem gefährlichen Konkurrenten kaum sprechen darf. — Die Beantwortung der zweiten Frage ist nur mit Hilfe eines Betriebs-

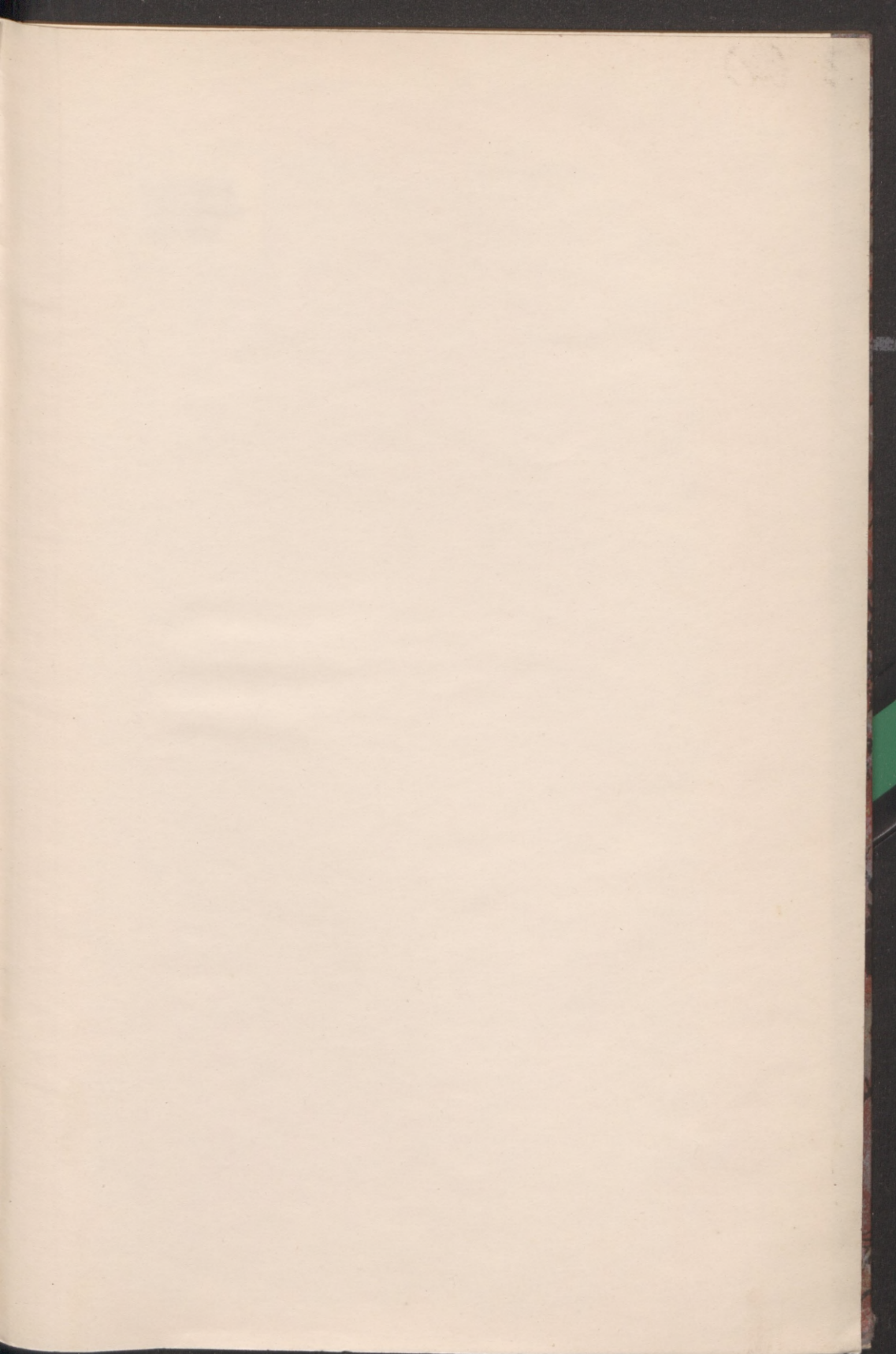
vergleichs zwischen einer Genossenschaft und einem entsprechenden Handelsunternehmen möglich — eine Untersuchung, die über den Rahmen unserer Arbeit hinausgeht.

Eine Prognose darüber zu stellen, wie sich die Handwerker-genossenschaften in Ostpreußen zukünftig entwickeln werden, halten wir für unmöglich, da die wirtschaftliche Entwicklung nicht nur von wirtschaftlichen Daten abhängt, die man im voraus nicht übersehen kann. Der wirtschaftende Mensch entscheidet, welcher Mittel er sich bedienen will, um die Lebensfähigkeit seines Betriebes zu erhalten und zu steigern. Ob er dabei in der Genossenschaft ein Mittel sieht, ist letzten Endes neben einer wirtschaftlichen Überlegung eine geistige, weltanschauliche Entscheidung, die je nachdem ausfallen wird, ob er die Selbsthilfe, die Betätigung in der Gemeinschaft und für die Gemeinschaft bejaht oder ablehnt.





3.60



ROTANOX
oczyszczanie
VI 2015



Fahl B.

KR IV.4.3

nr inw. 34767