

## Abreißkalender.

Die Teuerung, unter der wir leiden, ist die Folge eines Zirkelschlusses. Sie ist eine Schlange, die sich in den Schwanz beißt. Der Bauer sagt: Ich kann meine Butter und meine Eier, meine Kartoffeln und mein Vieh nicht billiger verkaufen, weil ich meine Kleider und meine Schuhe, meinen Kaffee und meinen Zucker, meinen Kunstbrot und meine Ackerbaugeräte auch dreimal teurer bezahlen muß, als früher. Der Schneider und der Schuster sagen: Wir können Schuhe und Anzüge nicht billiger geben, weil wir Butter und Eier, Fleisch und Kartoffeln auch dreimal teurer bezahlen müssen, als früher. Jeder muß das, was er dem andern abkauft, dreimal teurer bezahlen, als früher, und daraus entsteht die Schlange, die sich in den Schwanz beißt.

Einer muß kommen, der der Schlange den Schwanz oder den Kopf abhaßt, der den *circulus vitiosus* an irgend einer Stelle durchbricht. An dieser Stelle könnte dann eine neue Preisgestaltung eintreten, die durch den ganzen Zirkel weiterwirkt.

Wenn alle, die in den Zirkel eingespannt sind, die Preise für ihre Ware im Verhältnis zu den andern steigern könnten, wäre theoretisch gegen den Zirkel nichts einzuwenden, aber es gibt ganze Gruppen von Bürgern, die der aktiven Aufwärtsbewegung nicht folgen können und die passive mitmachen müssen. Die fühlen den Strick um den Hals. Und diese harren des Augenblicks, wo einer den Zirkel durchbrechen wird.

Augenblicklich erleben wir im Kleinen einen Versuch in dieser Richtung. „Im Kleinen“, weil die Enge unserer Verhältnisse das Maß abgibt, aber eigentlich nicht klein im Vergleich zu dieser Enge.

In den Zeitungen wird bekannt gemacht, daß die „Sachas“ eine große Anzahl von Herren-Anzügen und Überziehern weit unter dem Tagespreis auf den Markt bringt.

Wenn das ausschließlich zur Folge hätte und haben sollte, daß die Schneiderpreise gedrückt würden, müßte man die Schneider bedauern. Aber dieser Einbruch in den Zirkelschluß der Lebensverteuerung hätte nur wenig Zweck, wenn er nur der Schneiderei für eine Saison, das Wasser abgraben sollte. Er ist, schematisch genommen, das einzige Mittel, einen Preisrückgang auf der ganzen Linie durchzusetzen, und dann verliert niemand etwas dabei.

Wenn niemand etwas verliert, werden Sie sagen, so gewinnt auch niemand etwas, weil schließlich im Verhältnis der Preise zu einander keine Verschiebung eintritt.

Doch, grade die gewinnen, die den Preis für ihre Ware — ihre Arbeit — nicht automatisch den Preisen der andern anpassen konnten, oder die, weil sie überhaupt nichts zu verkaufen haben, im Zirkelschluß der Teuerung einfach mitgeschleppt werden und unter die Räder kommen, die Beamten, Arbeiter, Rentner, Pensionierten usw. Diesen ist mit dem Einspringen der „Sachas“ ein Dienst geleistet, der über den Augenblick hinaus wirken kann, wenn er auf das richtige Verständnis stößt und Nachahmer findet.

Ja, aber, werden Sie sagen, mit der Teuerung verhält es sich nicht so simplistisch, wie Sie meinen. Die Teuerung ist eine Folge der betrübenden Tatsache, daß die Menschheit zwei Jahre nach dem Kriegsende noch nicht an das Ende des Kriegs, noch nicht an den Frieden glauben will.

Sie mögen recht haben. Aber das steht auf einem andern Blatt.

Dimanche 17. 10. 1920