

# Die Ursachen der Teuerung

Von  
**Eduard Wilhelm Sand**



Duncker & Humblot *reprints*

# Die Ursachen der Teuerung

Eine Studie

von

Eduard Wilhelm Sand

Gerichtsreferendar a. D.



Verlag von Duncker & Humblot  
München und Leipzig 1913

Alle Rechte vorbehalten.

Altenburg  
Pierersche Hofbuchdruckerei  
Stephan Gelbel & Co.

**Meinen lieben Eltern**

gewidmet.



## Vorwort.

Der Zweck der nachfolgenden Betrachtung ist nicht, eine erschöpfende Darstellung dieses für unsere Volkswirtschaft wichtigsten und auch wohl schwierigsten Problemes geben zu wollen. Es ist nur der Versuch gemacht, auf alle diejenigen Faktoren hinzuweisen, die als Ursachen der Teuerung unmittelbar in Frage kommen können.

Besonderer Umstände halber kommen diese Ausführungen, die im Frühjahr 1912 niedergeschrieben sind, erst ein Jahr später zur Veröffentlichung. Hieraus erklärt sich, daß manches bereits in Erfüllung gegangen, was im Text erst vorausgesagt wird, so z. B. vor allem die inzwischen eingetretene sehr erhebliche Fleischteuerung.

Sand.

## Inhaltsverzeichnis.

---

	Seite
Begriff der Teuerung . . . . .	1
Das perpetuum mobile in der Preisbewegung . . . . .	2
Die Waren . . . . .	6
Die auf seiten der Waren liegenden Ursachen der Teuerung . . . . .	9
Die Teuerung vom Beginn des 20. Jahrhunderts bis zur Gegenwart	21
a) Die Wohnungsfrage . . . . .	22
b) Die Lebensmittelfrage . . . . .	27
c) Der Handel . . . . .	40
d) Die Geldentwertung . . . . .	44
Schluß . . . . .	57

---

## Begriff der Teuerung.

Die Teuerung ist der Zustand im Wirtschaftsleben, in dem die Preise der Waren so hoch sind, daß wir Gefahr laufen, die Bedürfnisse des täglichen Lebens nicht befriedigen zu können; das Vermögen, das uns zur Verfügung steht und eine Geldsumme darstellt, ist nicht ausreichend. Die Teuerung existiert also nur für den Konsumenten, soweit dieser auf den Gebrauch und Verbrauch wirtschaftlicher Güter angewiesen ist, nicht auch für den Produzenten oder Fabrikanten. Selbstverständlich sind diese auch in mancher Beziehung Konsumenten. Die Teuerung ist also ein subjektiver Zustand. Und so müssen wir uns bei der folgenden Betrachtung auf den rein subjektiven Standpunkt des Konsumenten stellen und die Gründe und Ursachen betrachten, die ihm die Beschaffung der wirtschaftlichen Güter erschweren oder sogar in Frage stellen.

Die Preise stellen eine Geldsumme dar, durch deren Hingabe wir die wirtschaftlichen Güter, — die wir kurz Waren nennen wollen, — erwerben. Während in weit zurückliegenden Zeiten der Konsument die Waren, die er zum Ge- oder Verbrauch benötigte, zunächst sich selbst herstellte, dann später durch Hingabe anderer Waren erlangte, kann er heute seinen Bedarf an Waren nicht mehr durch Eintausch von Waren decken. Die Arbeitsteilung und das rechtlich geschützte Privateigentum haben die moderne Geldwirtschaft unentbehrlich gemacht und ein wirtschaftliches Gut geschaffen, dessen Besitz und Hingabe es jedem ermöglicht, alles was er begehrts, zu erlangen. Heute ist alles käuflich. Wer daher ganz sicher gehen will, daß ihm alles, was er braucht und begehrts, erreichbar ist, muß sich zunächst in den Besitz einer genügenden Menge dieses allbeschaffenden wirtschaftlichen „Mittelsgutes“, des Geldes, setzen. Das Geld veranlaßt auch den Verkäufer, richtiger den Eigentümer der Waren, seine Ware gegen den Empfang von Geld hinzugeben, denn er selbst kann ohne Geld auch nicht leben. So zwingt das Geld uns arme Menschen, es zu geben und zu nehmen; wir sind, ohne daß wir es gemerkt haben, seine Sklaven geworden.

Das Geld ist fast wichtiger als die Ware selbst; denn es kommt in erster Reihe. Erst muß Geld da sein, dann haben wir auch die Möglichkeit, Ware zu erwerben. Daher berechnen wir auch unser Vermögen in Geld;

sein Hauptwert beruht darauf, daß wir es zu Geld machen können, ganz oder vielmehr nach und nach, und daß wir dann auf diesem Wege durch Vermittelung des Geldes die Ware erlangen, die wir gebrauchen. Denn durch direkten Tausch werden wir schwerlich alles das erhalten, was wir brauchen. Daher ist auch der Preis, d. h. der Teil einer Vermögensseinheit, den man hingeben muß, um für ihn eine gewisse Ware zu erlangen, stets eine Geldsumme, selbst in dem Falle, in dem wir Ware gegen Ware eintauschen, da wir nur durch Umrechnung sowohl des Vermögens als auch der Ware in Geld feststellen können, einen wie großen Teil der Vermögensseinheit wir zur Erlangung der begehrten Ware hingeggeben haben. Welche Summe wir als Vermögensseinheit betrachten, ist hierbei ganz gleichgültig. Im gewöhnlichen Leben nehmen wir als Vermögensseinheit die Geldeinheit unseres Geldsystems, die Mark, an. Dann stellt der Preis gewöhnlich ein Vielfaches der Vermögensseinheit dar. Es ist nicht lange her, wo man in Deutschland nach Talern rechnete. Ebenso wären auch größere Summen, wie 100 oder 1000 Mf., als Geld- und Vermögensseinheit — wenn auch nicht praktisch — so doch denkbar.

Je größer nun die Teile des Vermögens, die wir zur Erlangung der einzelnen Waren hingeben, mit anderen Worten die Preise werden, um so weniger wird unser Vermögen zur Befriedigung derselben Lebensbedürfnisse wie vorher ausreichen; in diesem Falle sprechen wir von einer eingetretenen Teuerung. Wie kommt es nun, daß die Preise der Waren steigen und so hoch werden, daß man von einer Teuerung spricht? Zur Beantwortung dieser Frage müssen wir zunächst auf das Wesen der Waren und des Geldes näher eingehen.

## **Das perpetuum mobile in der Preisbewegung.**

Die Ware ist ein wirtschaftliches Gut, das uns zur Befriedigung von Lebensbedürfnissen dient. Das Wasser, das Sonnenlicht und die Luft dienen uns auch zur Befriedigung von Lebensbedürfnissen, aber sie sind kein wirtschaftliches, kein im Wege der Wirtschaft entstandenes Gut und daher keine Ware. Freilich können sie durch letzteres Moment zur Ware werden; man denke an Mineralwasser, flüssige Luft usw. Indem jede Ware ein Bedürfnis befriedigen kann, verkörpert sie in sich einen Nutzen. Und dieser Nutzen bedeutet den wirtschaftlichen Wert der Ware. Der wirtschaftliche Wert bestimmt sich aber nicht nach dem Nutzen allein, sondern vor allem auch nach der größeren oder geringeren Schwierigkeit, die sich ihrer Beschaffung entgegenstellt. Wäre dies nicht richtig, so müßte doch der Wert der Lebensmittel

im Verhältnis zu den übrigen Waren ganz unverhältnismäßig hoch sein, denn ihr Nutzen ist so groß, daß ihr Nichthalen unser Sein vernichtet. So aber ist der Wert eines Kleides ungleich größer als der eines Brotes. Die größere oder geringere Schwierigkeit, die sich der Beschaffung der Ware entgegenstellt, beruht vor allem in dem verschiedenartigen Verhältnis von Angebot und Nachfrage<sup>1</sup>.

Parallel mit dem Werte der Ware geht der Preis der Ware. Es ist selbstverständlich, daß man für etwas, das einem mehr Nutzen bringt, gern einen größeren Teil seines Vermögens hingibt, als für eine Ware, deren Nutzen nicht so groß ist, desgleichen für eine Ware, deren Erlangung schwieriger, mehr in Frage gestellt ist, als für etwas, das man mit Leichtigkeit erhalten kann. — Da der Wert aber nicht allein im Nutzen der Ware noch allein in der Schwierigkeit ihrer Erlangung, sondern in der gleichzeitigen Erwägung beider Momente beruht, so bestimmt sich auch der Preis nach demselben Grundsätze. Je größer der Wert der Ware — je höher der Preis.

Aber nicht allein der Wert der Ware, auch der Wert des Geldes beeinflußt gleichzeitig neben ersterem den Preis der Ware.

Auch das Geld ist eine Ware, ein wirtschaftliches Gut, das uns zur Befriedigung von Lebensbedürfnissen dient. Bei unserer Betrachtung wollen wir aber nach wie vor unter dem Begriff Waren alle wirtschaftlichen Güter mit Ausnahme des Geldes verstehen. — Während der Nutzen der Waren in ihrem direkten Ge- oder Verbrauch beruht, dient uns das Geld nur zur mittelbaren Befriedigung von Lebensbedürfnissen. Es ist — wie Helfferich sagt<sup>2</sup> — ein „Mittelsgut“. Der Wert des Geldes beruht auf seiner Eigenschaft als einer gewissen Summe. Die Größe dieser Summe ist für seinen Nutzen maßgebend, und zwar in der Weise, daß der Nutzen einer größeren Summe nicht nur absolut größer ist, indem ich durch sie mehr Waren erwerben kann, sondern auch relativ größer, indem ihr Besitz mir größere, mit ihrer Größe wachsende wirtschaftliche Chancen eröffnet. Wenn wir aber von einem verschieden großen Wert des Geldes sprechen, verstehen wir darunter den Unterschied des Nutzens derselben Geldsumme zu verschiedenen Zeiten oder an verschiedenen Orten. Da nun der Nutzen des

<sup>1</sup> Nach Conrad, Grundriß der polit. Ökonomie, 1. Teil, 5. Aufl., besteht der Wert der Ware aus vier Voraussetzungen: 1. der natürlichen Nutzbarkeit, 2. der Seltenheit, 3. der Dinglichkeit des Bedürfnisses, 4. des Opfers der Beschaffung des Gutes.

<sup>2</sup> Helfferich, Geld und Banken I, 2. Aufl., S. 541, erkennt auch als Voraussetzungen des Wertes sowohl der Ware als auch des Geldes an 1. die Fähigkeit, einem Bedürfnis zu genügen, 2. die nur unter Opfern mögliche Beschaffung.