

Hayler, F. Franz
P

Deutsche Bergwerks-Zeitung (Düsseldorf)

~~Geschichte und Rechtsprechung des Einzelhandels (Berlin)~~

Nr. 1 05

Dr. Franz Hayler Führer der Gesamtgruppe Einzelhandel.

Der Führer der Hauptgruppe Handel der Gesamtorganisation der deutschen Wirtschaft, Dr. Carl Luer, hat mit Zustimmung des Führers der Wirtschaft Dr. Franz Hayler, München, zum Führer der Gesamtgruppe Einzelhandel berufen, um die verschiedenen, den Einzelhandel vertretenden Verbände zusammenzuschließen. In der Führung der bestehenden Verbände des Einzelhandels tritt hierdurch keine Aenderung ein. x

Gruppe Einzelhandel

Alle leitenden Funktionen zentralisiert

Die Zusammenfassung des Einzelhandels ist jetzt durch eine entscheidende Massnahme weiter gefördert worden. Der Leiter der Wirtschaftsgruppe, Dr. Hayler, hat im Einvernehmen mit dem Leiter der Reichsgruppe Handel auf Grund der Anordnung des Reichswirtschaftsministers vom 18. September 1934 die Befugnisse der satzungsgemässen Organe der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels e. V., des Reichsverbandes der Mittel- und Grossbetriebe des Deutschen Einzelhandels e. V. und sämtlicher in Frage kommenden Reichsfachverbände im Bereich der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel übernommen. Eine entsprechende

Umgliederung der regionalen Organisationen

ist in Aussicht genommen. Die Organe (Präsidium und Führerbeirat) des zur Vereinheitlichung des Organisationswesens im Einzelhandel am 6. August 1934 gegründeten Gesamtverbandes des Deutschen Einzelhandels werden durch die Organe der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel ersetzt.

Der vorläufige engere Beirat der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel zur Unterstützung des Leiters setzt sich aus den Parteigenossen Herbert Tengemann, Fritz Jacobsen und Dr. Fritz Neuendorf zusammen.

Die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel teilt dazu mit: „Die nunmehr gesicherte straffe Führung des ganzen Einzelhandels macht auch den Weg frei zu einer sachlichen Arbeit, die alle Teile der Wirtschaftsgruppe zu einem einheitlichen Ganzen zusammenfügt. Dazu ist eine disziplinierte Mitarbeit aller Gliederungen des Einzelhandels notwendig. Besondere Disziplin erwartet der Leiter der Wirtschaftsgruppe auf dem Gebiet des Wettbewerbs im Einzelhandel. Hier ist es mit der klärenden und ordnenden Tätigkeit der Wirtschaftsgruppe nicht zu vereinbaren, dass

naturbedingte Meinungsverschiedenheiten fachlicher Art oder zwischen den Betriebsformen

des Einzelhandels zu vorzeitigen gerichtlichen Auseinandersetzungen, zu öffentlichen Erörterungen, ja sogar zu Pressefehden führen. Solche Formen der Austragung von Wettbewerbsstreitigkeiten müssen durch bessere ersetzt werden. Künftig sollen daher Beanstandungen auf dem Gebiet des Wettbewerbs in begründeter Form der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel durch ihre zuständigen bezirklichen oder fachlichen Gliederungen zugeleitet werden. Die Wirtschaftsgruppe und deren Beauftragte werden sie klären und gegebenenfalls eine Entscheidung im Benehmen mit den zuständigen Stellen herbeiführen.

Eine weitere wichtige Grundlage einheitlicher Sacharbeit der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel bildet das Ende Dezember 1934 abgeschlossene und nunmehr veröffentlichte Abkommen mit dem Berufsgruppenamt der Deutschen Arbeitsfront über die künftige Arbeit auf dem Gebiet der Fach- und Berufserziehung im Einzelhandel.“

Kölnische Zeitung

Nr. 272.73

Fragen des Kraftfahrzeughandels

Aufgaben und Wünsche

Bei der am Freitag begonnenen Haupttagung der Fachgruppe Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeughandel in Breslau sprach der Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Dr. Hayler, über die an den Kraftfahrzeughandel heran tretenden wichtigen Aufgaben, die von einzelnen Produktionsbetrieben allein kaum befriedigend gelöst werden können. In der Kraftverkehrswirtschaft müsse im Interesse des Käufers vom Handel höchste Zuverlässigkeit verlangt werden. Angesichts der wachsenden Aufgaben des Handels in der Kraftverkehrswirtschaft sei es besonders bedenklich, wenn hier noch ständig sach- und fachunkundige Personen neue Betriebe eröffnen. Leider sei es bisher noch nicht gelungen, die Grundsätze des Einzelhandelschutzgesetzes allgemein auf den Kraftfahrzeugeinzelhandel anzuwenden. Bei der Zusammenarbeit der verschiedensten Betriebsformen und Fachzweige des Einzelhandels innerhalb einer großen Wirtschaftsgruppe müsse vor allem der Gedanke arbeitsteiligen Zusammenwirkens in der Betriebs- und Organisationspolitik durchdringen.

Fachgruppenleiter Direktor W. H. Gremm erläuterte die Stellung des Kraftfahrzeughandels in Deutschlands Motorisierung und schilderte die drei Arten von Absatzorganen, nämlich das selbständig auf eigene Rechnung und eigenes Risiko arbeitende Unternehmen einzelhändlerischer Natur, dann die ganz oder teilweise selbständigen Vertreter im Agentenverhältnis und schließlich noch die werkeigene Filiale. Die innere Verbundenheit des Handels mit den Verbrauchern wirkt sich auf die Zusammenarbeit mit den Fabriken in technischer und geschmacklicher Hinsicht befruchtend aus. Wohl alle Fabriken haben von jeher auf die positive Kritik ihres Absatzhandels an ihren Erzeugnissen großen Wert gelegt und sich die hier

gewonnenen Erkenntnisse dienstbar gemacht. Aus seiner Leistungskraft heraus wünscht der Kraftfahrzeughandel

eine stärkere Einschaltung in die Geschäfte der öffentlichen Hand.

Er fordert eine vernünftige Kaufe-am-Ort-Politik auch für das Behörden-geschäft. Wenn sich heute Kraftfahrzeughandel und Kraftfahrzeugindustrie zu einer Marktordnung auf nahezu allen Gebieten zusammengefunden haben, so dürfte aus dieser Zusammenarbeit das industrielle Übergewicht nicht dazu benutzt werden, den steten Preisabbau im wesentlichen zu Lasten des Handels durchzuführen. Die Handelsspanne sei schließlich kein Geschenk der Industrie an den Handel, sondern durch Leistungsumfang und Leistungsaufgabe begründet. Eine zweite Einschränkung der händlerischen Aufgabengebiete werde in der von Jahr zu Jahr in steigendem Maße durchgeführten Gründung und Verdichtung des Filialnetzes gesehen, durch das der Handel auf Plätze abgedrängt wird, die offenbar nicht lohnend für Filialen sind. Es sei nicht ersichtlich, inwiefern durch das Filialsystem der Fabriken dem Käufer — und das sei volkswirtschaftlich die entscheidende Frage — ein Vorteil entstehe.

Endlich müsse das Augenmerk der Öffentlichkeit noch auf die neuerlich verschärften Ausschließlichkeitsverlangen der Vertretungsverträge gelenkt werden. Dieser Ausschließlichkeitsgedanke schaffe eine Vielzahl neuer Händlerexistenzen, die technisch und finanziell nicht den an sie zu stellenden Ansprüchen gewachsen seien.

An Stelle des verhinderten Leiters der Reichsgruppe Handel, Prof. Dr. Lürer, nahm der Hauptgeschäftsführer der Reichsgruppe Handel, Feldmann, zu grundsätzlichen Ausführungen über die Bedeutung und den Wert des Handelsstandes das Wort. Er unterstrich die Notwendigkeit eines Handelsstandes, der keine schematische Organisation, sondern ein lebendiger Organismus sei, berufen, insbesondere auch im Südosten des Reichs in den kommenden Jahren eine ganz besondere Rolle zu spielen.

Frankfurter Zeitung (Frankfurt a. M.)

Nr. 225

Die Leitung der Reichsgruppe „Handel“.

Dr. Franz Hayler zum Nachfolger Professor Lüers ernannt.

¶ Berlin, 3. Mai. Der Reichswirtschaftsminister hat den bisherigen Leiter der Reichsgruppe „Handel“, Professor Dr. Carl Lüer, der mit Rücksicht auf seinen Eintritt in die Leitung der Dresdner Bank um Genehmigung seines Rücktritts gebeten hatte, von seinem Amt als Leiter der Reichsgruppe „Handel“ entbunden. Der Reichswirtschaftsminister hat in einem persönlichen Schreiben Professor Dr. Lüer seinen Dank und seine Anerkennung für die dem Reich insbesondere in den Zeiten des Aufbaues der Reichsgruppe „Handel“ geleisteten hervorragenden Dienste ausgesprochen. Der Reichswirtschaftsminister hat dabei seiner Genugtuung darüber Ausdruck gegeben, daß Professor Lüer die Leitung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt am Main und der Wirtschaftskammer „Hessen“ weiterhin beibehalten werde. Zum Nachfolger von Professor Dr. Lüer hat der Reichswirtschaftsminister den Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Dr. Franz Hayler (München), berufen und ihn gebeten, sein Amt als Leiter der Wirtschaftsgruppe „Einzelhandel“ weiter beizubehalten.

F. Hayler
Franz
4. Mai 1938

Deutsche Bergwerks-Zeitung (Düsseldorf)

Nr. 1 03

**Dr. Hayler zum Leiter der Reichsgruppe Handel
ernannt**

Berlin, 3. Mai. (Drahtb.) Der Reichswirtschaftsminister hat den bisherigen Leiter der Reichsgruppe Handel der Organisation der gewerblichen Wirtschaft, Prof. Dr. Carl Lürer, der mit Rücksicht auf seinen Eintritt in die Leitung der Dresdener Bank um Genehmigung seines Rücktritts gebeten hatte, von seinem Amt als Leiter der Reichsgruppe Handel entbunden.

Der Reichswirtschaftsminister hat in einem persönlichen Schreiben Herrn Prof. Dr. Lürer seinen Dank und seine Anerkennung für die dem Reich insbesondere in den Zeiten des Aufbaues der Reichsgruppe Handel geleisteten hervorragenden Dienste ausgesprochen. Der Reichswirtschaftsminister hat dabei seiner Genugtuung darüber Ausdruck gegeben, daß Prof. Lürer die Leitung der Industrie- und Handelskammer Frankfurt/M. und der Wirtschaftskammer Hessen weiterhin beibehalten wird.

Zum Nachfolger von Prof. Dr. Lürer hat der Reichswirtschaftsminister den Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Dr. Franz Hayler, München, mit der Maßgabe berufen, daß er ihm gebeten hat, sein Amt als Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel weiter beizubehalten. x

Frankfurter Zeitung (Frankfurt a. M.)

264

Nr.

Der unternehmerische Kaufmann.

Reichsgruppe „Handel“ unter neuer Leitung.

✠ Berlin, 24. Mai. Bei seiner Einführung in sein Amt als Leiter der Reichsgruppe „Handel“ wies Dr. Franz Hayler, nach einer Abschiedsansprache des bisherigen Leiters der Reichsgruppe, Professor Dr. Lürer, unter anderem darauf hin, daß der Reichswirtschaftsminister ihm die Leitung der Reichsgruppe „Handel“ anvertraut habe, ohne ihn von seinem Amt als Leiter der Wirtschaftsgruppe „Einzelhandel“ zu entbinden. Für ihn werde sich aus diesem Doppelauftrag kein Pflichtenkonflikt ergeben, denn er könne den Handel in allen seinen Erscheinungsformen nur als eine große Leistungseinheit ansehen. Er habe es vor allem als seine Pflicht betrachtet, für die richtige Wertschätzung des Kaufmanns und für ein entsprechendes kaufmännisches Arbeitsethos zu sorgen. Er brauche also seine bisherige Einzelhandelspolitik nicht zu verleugnen. Dr. Hayler ging dann auf die in der Öffentlichkeit vorhandenen Vorstellungen vom Kaufmann und auf die Anforderungen ein, die der Politiker an den Handelsstand stelle. Das Gebaren einzelner sei unbillig verallgemeinert worden. Die Berufsvereinigung und die Berufserziehung und Ausbildung hätten jedenfalls das Ergebnis gehabt, daß in der öffentlichen Meinung ein deutlicher Wandel festzustellen gewesen sei. An die Stelle einer vielfach bitteren Kritik sei ein verständnisvolles und wohlwollendes Interesse von Partei und Staat getreten.

Durch die Schaffung eines einheitlichen Berufsbewußtseins und die Anerkennung des Berufsstandes in der Öffentlichkeit seien die ideellen Voraussetzungen geschaffen worden, ohne die berechnete materielle Ziele nicht erkämpft werden könnten. Als große Leistungseinheit habe der Handel in der Volkswirtschaft nur eine Funktion. Dr. Hayler verwies dabei auf die Verdienste seines Vorgängers, Professor Lürer, der sich ein bleibendes Verdienst durch die Klarlegung der wirtschaftlichen Aufgaben des Handels erworben habe. Nach Clausewitz bewege sich der menschliche Verkehr zwischen den beiden Extremen des Krieges und des Handels. Der Handel sei ein wichtiges Instrument für den Politiker. Er könne und dürfe zwar selbst keine Politik treiben, müsse aber im Dienst der Gemeinschaft stehen. Es sei nicht zulässig, daß Einzelhandel, Großhandel, Zweckgemeinschaften des Handels, Import- und Exporthandel, ihre vermeintlichen Sonderinteressen gegeneinander ausspielten. Es erhebe sich die Frage, ob die Betonung des Prinzips der „alleinigen Vertretung“ nicht zu einer gewissen Trennung der einzelnen Handelszweige führe. Die Notwendigkeit einer einheitlichen Willensbildung der einzelnen Wirtschaftsgruppen in der Reichsgruppe „Handel“ sei jedenfalls stets anerkannt und betont worden. Ein Kaufmann, der dem Rentnergeist verfallt, der sich auf angestammte Rechte berufe, die er geschützt wissen möchte, verrate dadurch, daß er sich wahrer kaufmännischer Lebensform begeben habe. Die immer wiederholte Leistung allein sichere seine Existenz. Wer glaube, sich lediglich mit Hilfe einer Marktordnung sichern zu können, befinde sich im Irrtum. Es komme darauf an, den Wirkungsgrad des Handels zu steigern, die Güterbeschaffung und Güterbereitstellung für jeglichen Bedarf zu erleichtern und zu rationalisieren. Dies werde am besten geschehen durch ein möglichst reibungsloses Zusammenwirken der Glieder seiner inneren Arbeitsteilung. Als Leistungseinheit habe der Handel den volkswirtschaftlich kürzesten Weg — der nicht mit dem direkten Weg zu verwechseln sei — von der Erzeugung zum Verbrauch zu sichern und dadurch den Güterkreislauf anzutreiben. Mehr denn je werde der unternehmerische Kaufmann gebraucht. Ihn zu fördern und ihm die Wirkungsmöglichkeit seiner Begabung zu erleichtern, sei eine der Hauptaufgaben der Organisation.

Völkischer Beobachter (Berlin)

Nr. 45

Der gesamte Handel hat eine Funktion

Amtseinführung des Leiters der Reichsgruppe Handel durch Reichswirtschaftsminister Funk — Programmatische Ausführungen Dr. Franz Haylers

Im Rahmen einer größeren Veranstaltung fand am Dienstagabend die feierliche Amtseinführung des neuen Leiters der Reichsgruppe Handel, Dr. Franz Hayler, durch Reichswirtschaftsminister Funk statt. Nach der Einführung durch den Minister und nach einer Abschiedsansprache des bisherigen Leiters der Reichsgruppe, Prof. Lüer, gab der neue Reichsgruppenleiter, Dr. Hayler, in programmatischen Darlegungen die Auffassungen wieder, die für seine neue Arbeit maßgebend sein werden.

Wenn der Reichswirtschaftsminister ihm die Leitung der Reichsgruppe Handel anvertraut habe, ohne ihn von seinem Amt als Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel zu entbinden, so deshalb, weil für ihn als Nationalsozialisten aus diesem Doppelauftrag innere Konflikte nicht entstehen könnten. Immer habe er bei seinen Maßnahmen nach den Grundsätzen der nationalsozialistischen Idee gehandelt. Wie bisher werde er auch in Zukunft in diesem Geiste weiterarbeiten. Aus dieser Einstellung heraus könne er

den Handel in all seinen Erscheinungsformen und -arten nur als eine große Leistungseinheit

ansehen.

Gerade im nationalsozialistischen Staat, in dem jeder Berufsstand bewertet werde nach seiner Leistung für das Wohl der Gemeinschaft, komme es darauf an, welche Vorstellungen das Volk und vor allem Partei und Staat von den verschiedenen Berufsgruppen hätten. Die Allgemeinheit verbinde mit dem Begriff „Kaufmann“ gewöhnlich drei Vorstellungen. So sähe sie den großen übersee-Kaufmann hanseatischer Prägung, denke aber kaum an die vielen Hunderte mittelständischen Import- und Exportkaufleute, die kleinen Agenten und Handelsvertreter, die alle notwendig seien, um die Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands aktiv zu gestalten. Sie sähe ihn weiter als „Händler“, als jenen den Warenweg unnötig vertuernden Schiebertyp, dem der Nationalsozialismus den Boden entzogen habe, der aber in der Vorstellungswelt breiter Schichten noch weiterlebe. Zum dritten sähe das Volk ihn als den Mann im kleinen Laden, wo aber nur eine Seite seines Wesens, nämlich die als Verkäufer, in die Erscheinung trete. Die wirtschaftliche Gesamtleistung dieses Kaufmanns zu erkennen, sei der Käufer, dh. meistens die Hausfrau, nur selten in der Lage. Man nehme sie als selbstverständlich hin mit dem Gefühl, daß der Kaufmann den Verkaufspreis bar verdiene.

Der Politiker betrachte den Handel unter anderen Gesichtspunkten. Er sähe im Kaufmannsstand zusammen mit dem Handwerks- und Bauernstand

die Kerntruppe des Mittelstandes.

Während im politischen Kaufmannsbild der Einzelhandel weniger als der Erfüller vieler wirtschaftlicher Aufgaben und vielmehr als ein wichtiger Faktor für die Bildung der öffentlichen Meinung erscheine, weil täglich Millionen Käufer mit Hunderttausenden von Einzelhändlern in Berührung treten, sei darin der Großhandel oft nur unklar umrissen, obwohl kein ernsthafter Beurteiler, abgesehen von seiner mehrwirtschaftlich wichtigen Stellung als Lagerhalter, seine große Bedeutung als Einkäufer,

Führung hoch ein, weil sein Handeln und Auftreten als Repräsentant des Vaterlandes im Ausland mitentscheidend für das Ansehen Deutschlands in der Welt sei. Die Achtung, die er im Ausland als selbstverständlich genieße, gebühre ihm auch im Inland. Weil das Gebaren einzelner in der Nachkriegszeit unbillig verallgemeinert worden sei und so das Bild des wirklichen Kaufmanns entstellt wurde, habe er auf die Berufsbereinigung, die Berufserziehung und -ausbildung sein Hauptaugenmerk gerichtet und die Schulung des Nachwuchses und der Jugend, die der Baustein des neuen deutschen Kaufmannsstandes sei, als vordringliche Aufgabe anerkannt. Als Ergebnis dieser Arbeiten könne er einen deutlich wahrnehmbaren Wandel in der öffentlichen Meinung und ein verständnisvolles und wohlwollendes Interesse bei den Partei- und Staatsstellen verzeichnen. Das sei im Interesse der Wiederverweckung von Achtung und Selbstachtung des Kaufmanns zunächst wichtiger gewesen, als die vielfältigen materiellen Interessen der einzelnen Geschäftszweige zu vertreten.

Es werde, sagte Dr. Hayler weiter, sein Bemühen sein,

den gesamten Handel in einer einheitlichen Front zum Einzug zu bringen im Interesse der Geschlossenheit und Einheit des Berufsstandes.

Denn der Handel als eine große Leistungseinheit in der Volkswirtschaft habe nur eine Funktion. Ob er sie zum Wohle des Volkes bestmöglich vollbringe, das allein sei entscheidend für sein zukünftiges Schicksal. Den Begriff der Einheitsfunktion des Handels wissenschaftlich belegt zu haben, sei ein bleibendes wirtschaftswissenschaftliches Verdienst seines Vorgängers, Prof. Dr. Lüer. Die Politik stehe über allem und bestimme sowohl den gewaltsamen als auch den friedlichen Interessenausgleich. Der Handel selber könne und dürfe keine Politik treiben, aber er sei ein wichtiges Instrument für den Politiker, der die lebendigen Initiativkräfte der kaufmännischen Persönlichkeiten auf die zu erreichenden nationalen Ziele hin ansehe. Der Handel müsse deshalb national in seiner Gesinnung sein und im Dienste der Gemeinschaft, nicht von Einzelpersonen oder Interessengruppen, stehen. Der hohen politischen Aufgabe, die ihm in der gegenwärtigen Schicksalsstunde der Menschheit obliege, nämlich die gestörte Ordnung des menschlichen Verkehrs mit den friedlichen Mitteln der Verständigung und des gerechten Interessenausgleichs wiederherzustellen, sei der Handel nur gewachsen, wenn er erstens sich seines wahren Wesens bewußt sei, zweitens in sich selbst eine geschlossene Einheit und Ordnung bilde, drittens die ihm wesenseigene Form der Arbeitskraft und -leistung nach einheitlichem Willen im Dienste des menschlichen Verkehrs ansehe.

Die verschiedenen Formen des Handels hätten alle nur eine gemeinsame Aufgabe und daher auch eine Funktion, nämlich die Funktion des Handels. Das Bild einer einzigen Verbraucherfront, der der Handel gegenüberstehe, gebe nur einen Teilausschnitt aus dem Gesamtbereich des Handels wieder. Der Handel sehe sich vielen Fronten gegenüber, was sich schon daraus er-
ähle, daß er nicht nur Vertrieb, sondern auch

Der gesamte Handel hat eine Funktion

Amtseinführung des Leiters der Reichsgruppe Handel durch Reichswirtschaftsminister Funk — Programmatische Ausführungen Dr. Franz Haylers

Im Rahmen einer größeren Veranstaltung fand am Dienstagabend die feierliche Amtseinführung des neuen Leiters der Reichsgruppe Handel, Dr. Franz Hayler, durch Reichswirtschaftsminister Funk statt. Nach der Einführung durch den Minister und nach einer Abschiedsansprache des bisherigen Leiters der Reichsgruppe, Prof. Lüer, gab der neue Reichsgruppenleiter, Dr. Hayler, in programmatischen Darlegungen die Auffassungen wieder, die für seine neue Arbeit maßgebend sein werden.

Wenn der Reichswirtschaftsminister ihm die Leitung der Reichsgruppe Handel anvertraut habe, ohne ihn von seinem Amt als Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel zu entbinden, so deshalb, weil für ihn als Nationalsozialisten aus diesem Doppelauftrag innere Konflikte nicht entstehen könnten. Immer habe er bei seinen Maßnahmen nach den Grundsätzen der nationalsozialistischen Idee gehandelt. Wie bisher werde er auch in Zukunft in diesem Geiste weiterarbeiten. Aus dieser Einstellung heraus könne er

den Handel in all seinen Erscheinungsformen und -arten nur als eine große Leistungseinheit

ansehen.

Gerade im nationalsozialistischen Staat, in dem jeder Berufsstand bewertet werde nach seiner Leistung für das Wohl der Gemeinschaft, komme es darauf an, welche Vorstellungen das Volk und vor allem Partei und Staat von den verschiedenen Berufsgruppen hätten. Die Allgemeinheit verbinde mit dem Begriff „Kaufmann“ gewöhnlich drei Vorstellungen. So sähe sie den großen Übersee-Kaufmann hanseatischer Prägung, denke aber kaum an die vielen Hunderte mittelständischen Import- und Exportkaufleute, die kleinen Agenten und Handelsvertreter, die alle notwendig seien, um die Wirtschaftsbeziehungen Deutschlands aktiv zu gestalten. Sie sähe ihn weiter als „Händler“, als jenen den Warenweg unnötig verteuernenden Schiebertyp, dem der Nationalsozialismus den Boden entzogen habe, der aber in der Vorstellungswelt breiter Schichten noch weiterlebe. Zum dritten sähe das Volk ihn als den Mann im kleinen Laden, wo aber nur eine Seite seines Wesens, nämlich die als Verkäufer, in die Erscheinung trete. Die wirtschaftliche Gesamtleistung dieses Kaufmanns zu erkennen, sei der Käufer, dh. meistens die Hausfrau, nur selten in der Lage. Man nehme sie als selbstverständlich hin mit dem Gefühl, daß der Kaufmann den Verkaufspreis bar verdiene.

Der Politiker betrachte den Handel unter anderen Gesichtspunkten. Er sähe im Kaufmannsstand zusammen mit dem Handwerks- und Bauernstand

die Kerntruppe des Mittelstandes.

Während im politischen Kaufmannsbild der Einzelhandel weniger als der Erfüller vieler wirtschaftlicher Aufgaben und vielmehr als ein wichtiger Faktor für die Bildung der öffentlichen Meinung erscheine, weil täglich Millionen Käufer mit Hunderttausenden von Einzelhändlern in Berührung treten, sei darin der Großhandel oft nur unklar umrissen, obwohl kein ernsthafter Beurteiler, abgesehen von seiner wehrwirtschaftlich wichtigen Stellung als Lagerhalter, seine große Bedeutung als Einkäufer, Disponent und Fachmann übersehe. Den Außenhandelskaufmann wieder schäze die politische

Führung hoch ein, weil sein Handeln und Auftreten als Repräsentant des Vaterlandes im Ausland mitentscheidend für das Ansehen Deutschlands in der Welt sei. Die Achtung, die er im Ausland als selbstverständlich genieße, gebühre ihm auch im Inland. Weil das Geboten einzelner in der Nachkriegszeit unbillig verallgemeinert worden sei und so das Bild des wirklichen Kaufmanns entstellt wurde, habe er auf die Berufsbereinigung, die Berufserziehung und -ausbildung sein Hauptaugenmerk gerichtet und die Schulung des Nachwuchses und der Jugend, die der Baustein des neuen deutschen Kaufmannsstandes sei, als vordringliche Aufgabe anerkannt. Als Ergebnis dieser Arbeiten könne er einen deutlich wahrnehmbaren Wandel in der öffentlichen Meinung und ein verständnisvolles und wohlwollendes Interesse bei den Partei- und Staatsstellen verzeichnen. Das sei im Interesse der Wiedererweckung von Achtung und Selbstachtung des Kaufmanns zunächst wichtiger gewesen, als die vielfältigen materiellen Interessen der einzelnen Geschäftszweige zu vertreten.

Es werde, sagte Dr. Hayler weiter, sein Bemühen sein,

den gesamten Handel in einer einheitlichen Front zum Einjah zu bringen im Interesse der Geschlossenheit und Einheit des Berufsstandes.

Denn der Handel als eine große Leistungseinheit in der Volkswirtschaft habe nur eine Funktion. Ob er sie zum Wohle des Volkes bestmöglich vollbringe, das allein sei entscheidend für sein zukünftiges Schicksal. Den Begriff der Einheitsfunktion des Handels wissenschaftlich belegt zu haben, sei ein bleibendes wirtschaftswissenschaftliches Verdienst seines Vorgängers, Prof. Dr. Lüer. Die Politik stehe über allem und bestimme sowohl den gewaltsamen als auch den friedlichen Interessenausgleich. Der Handel selber könne und dürfe keine Politik treiben, aber er sei ein wichtiges Instrument für den Politiker, der die lebendigen Initiativkräfte der kaufmännischen Persönlichkeiten auf die zu erreichenden nationalen Ziele hin ansehe. Der Handel müsse deshalb national in seiner Gesinnung sein und im Dienste der Gemeinschaft, nicht von Einzelpersonen oder Interessengruppen, stehen. Der hohen politischen Aufgabe, die ihm in der gegenwärtigen Schicksalsstunde der Menschheit obliege, nämlich die gestörte Ordnung des menschlichen Verkehrs mit den friedlichen Mitteln der Verständigung und des gerechten Interessenausgleichs wiederherzustellen, sei der Handel nur gewachsen, wenn er erstens sich seines wahren Wesens bewußt sei, zweitens in sich selbst eine geschlossene Einheit und Ordnung bilde, drittens die ihm wesenseigene Form der Arbeitskraft und -leistung nach einheitlichem Willen im Dienste des menschlichen Verkehrs ansehe.

Die verschiedenen Formen des Handels hätten alle nur eine gemeinsame Aufgabe und daher auch eine Funktion, nämlich die Funktion des Handels. Das Bild einer einzigen Verbraucherfront, der der Handel gegenüberstehe, gebe nur einen Teilausschnitt aus dem Gesamtbereich des Handels wieder. Der Handel sehe sich vielen Fronten gegenüber, was sich schon daraus ergäbe, daß er nicht nur Vertrieb, sondern auch Güterbeschaffung sei. Er habe also ebensoviel

wenden.

vor der Erzeugung als auch hinter der Erzeugung und zwischen den Stufen der Erzeugung. Dabei können die einzelnen Handelsformen nicht voneinander abgehehrt, sondern einander zugewandt. Ein Handel, der das gemeinsame Ziel, der Sicherheit und der Wohlfahrt der ganzen Nation zu dienen, aus dem Auge verliert, könne seine politische Aufgabe nicht erfüllen und zwinge die Politik, das Ziel mit anderen Mitteln zu erreichen. Die Notwendigkeit einer einheitlichen Willensbildung sei von allen Wirtschaftsgruppen der Reichsgruppe Handel als den „alleinigen Vertretern ihres Wirtschaftsgebietes“ anerkannt und betont worden. Die gigantischen Aufgaben des Jahresplans erforderten eine noch kräftigere Vereinhelligung des Organisationsapparates und der Arbeitsmethoden. Dabei erhebe sich die Frage, ob der Betonung des Prinzips der „alleinigen Vertretung“ des betreffenden Wirtschaftszweiges nicht eine mehr trennende als einigende Kraft innewohne.

Im friedlichen Interessenausgleich zur Erreichung des höchsten Leistungsziels die Arbeitsharmonie zu verwirklichen, sei die Aufgabe der Selbstverwaltungspolitik innerhalb der Reichsgruppe Handel. Nur auf diese Weise werde auf allen Gebieten des Handels Arbeit im Sinne der nationalsozialistischen Idee geleistet.

Dieses sein Programm bedeute nichts anderes als den Versuch, die volkswirtschaftliche Ergiebigkeit des Handels als Leistungseinheit zu steigern.

Auf diese Idee werde er alle Einzelmaßnahmen in Anpassung an die Veränderungen der Lebensverhältnisse der Nation ausrichten. Die Organisation der gewerblichen Wirtschaft sei nicht dazu da, um beamtenmäßig zu verwalten. Der Kaufmann erwarte eine schöpferische Führung.

nung, die ihn in seinem Kampfe ums Dasein wegweisend unterstütze und mit Rat und Anregung zur Seite stehe. Jedoch sichere nur die immer wiederholte Leistung allein dem Kaufmann die Existenz. Durch sie bekämpfe er sich das Recht zu seiner Arbeit.

*

Als Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel hat es Hg. Franz Hanler als seine Aufgabe betrachtet, den Einzelhandel vor allen Dingen in nationalsozialistischem Geist zu erziehen. Er hat die große Aufgabe erfolgreich gelöst dem Einzelhandel klarzumachen, daß die nationalsozialistische Gewinnung und Haltung einzig und allein die fruchtbringenden Gesichtspunkte ergibt, von denen aus der Einzelhändler seine Tätigkeit im Dienste der Gemeinschaft ausüben kann. Als Hg. Franz Hanler die Leitung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel übernahm, war es um den Einzelhandel vielfach nicht sehr gut bestellt. Es fehlte sowohl die einheitliche Klarheit über die Stellung des Einzelhandels in der Volkswirtschaft als auch, hieraus folgend, sichere Richtlinien für das wirtschaftliche Handeln des Einzelhändlers nicht da waren. In demselben Grad als Hg. Hanler den Einzelhandel im nationalsozialistischen Sinne zu erziehen vermochte, hat er seine Stellung in der Volkswirtschaft fest begründet.

Mit seinen Erfolgen als Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel als Rückhalt übernimmt Hg. Franz Hanler nun die Leitung der Reichsgruppe Handel. Auch hier hatten seiner noch große Aufgaben, für deren Lösung der Vorgänger von Hg. Hanler, Hg. Lürer, allerdings schon wertvolle Vorarbeit geleistet hat. Hg. Lürer hat den Grundriß herausgestellt, daß der gesamte Handel eine Einheit sei. Auf diesen ersten erfolgreichen Grundriß stellt sich jetzt auch Hg. Hanler.

Die ganze Rede von Hg. Hanlers durchzieht der Gedanke, daß der Handel nicht seine Hilfe sucht, indem er Interessen vertritt, sondern er dient. Auch die Bedeutung des ganzen Handels wird sich danach bemessen, wie weit er die nationalsozialistische Gewinnung und Haltung

verwirklicht und aus dieser Gewinnung und Haltung heraus praktisch tätig ist. Wie für alle Zweige der Volkswirtschaft ergibt sich auch für den gesamten Handel ebenso, wie er nur eine einzige Funktion ausübt, auch nur die eine Aufgabe, seine Leistungen zu steigern.

Die Anschauung, nach der der Handel in verschiedenen voneinander getrennten Gruppen zerfallen sollte, hatte darin ihren Grund, weil einzelne Handelszweige Aufgaben an sich reißen wollten, die andere als ihr Arbeitsgebiet betrachteten. Das war aber doch nur möglich, weil die dem Handel gestellte Gesamtaufgabe zu gering war. Wir stehen jetzt in einer gewaltigen Veränderung der Struktur der Volkswirtschaft. Die Aufgaben, die der Handel dabei lösen muß, werden sehr groß sein. Jeder einzelne Handelszweig wird soviel Arbeit haben, daß er nicht mehr das Bestreben hat, in den Bereich anderer Handelsgruppen überzugreifen. Der Interessententritt verliert damit jede Grundlage. Dagegen tritt als neue Aufgabe der Leitung der Reichsgruppe Handel die hervor, den gesamten Handel zu befähigen, mit den andrängenden neuen großen Aufgaben fertig zu werden.

Wir hatten 38. in der Systemzeit den Kampf zwischen Säbener Auto und Wassertrake. Heute ist der zu bewältigende Güterverkehr so groß, daß dieser Widerstreit weggefallen ist. Genau so wird es im Handel und seinen verschiedenen Gruppen der Fall sein.

Wir erkennen dabei nicht, daß es vielleicht schwerer ist, dem gesamten Handel die Erfüllung seiner großen Aufgaben zu ermöglichen, als es früher war. Interessentenkämpfe zu führen. Vor allen Dingen ist die dem gesamten Handel jetzt gestellte Aufgabe vollständig neuartig. Es gibt hier ebensowenig Vorbilder für die Erfüllung dieser Aufgabe, wie es Vorbilder für die gesamte nationalsozialistische Politik gibt.

Wir wünschen im Interesse des Aufbaues der neuen Volkswirtschaft dem neuen Leiter der Reichsgruppe Handel, daß er dieses Neuland erfolgreich betritt und damit einen weitestgehenden Beitrag zum neuen Aufbau der neuen nationalsozialistischen Volkswirtschaft leistet.

Kaufmann in Uniform

Bei der Rede, die Wirtschaftsminister Funk zur Einführung Dr. Haylers als Leiter der Reichsgruppe Handel vor einer zahlreichen Versammlung von Kaufleuten hielt, fanden stets die Stellen starken Beifall, bei denen der Minister sich gegen einen staatswirtschaftlichen Bürokratismus sowie ein weiteres Vordringen der Wirtschaftsreglementierung aussprach. Das erinnert an die gleichen Beifallskundgebungen auf dem Bankiertag. Wenn man sie als Signale von der Wirtschaftsfront an die Führung wertet, so darf man auf eine wachsende Sehnsucht nach Auflockerung der ins einzelne gehenden Lenkung schließen, hinter der auch ein steigendes inneres Bedürfnis der Unternehmungen nach einer Entspannung der mit der pausenlosen Vollbeschäftigung verbundenen Reibungen und Bedarfsüberschneidungen steht.

Der Handel hat es heute, wie Dr. Hayler hervorhob, nicht leicht. Um so erfreulicher war die Atmosphäre der Anregung, vertrauensvollen Zusammenarbeit und auch der Hoffnung, die Minister Funk sowohl in seiner Ansprache als auch in seiner späteren humorvollen Tischrede zu verbreiten verstand. In den bisherigen Monaten seines Wirkens hat sich herausgestellt, daß Walther Funk für sein Amt auch die wichtige Eigenschaft mitbringt, ein natürlich begabter Propagandist des guten Willens, der Geduld und der Eintracht zu sein. Sein vermittelndes und optimistisches Temperament versteht es gut, die psychologischen Reiß- und Nahtstellen zu schließen, die bei der Verzahnung von oft unvermeidlich bürokratischer Lenkung von oben und privater Unternehmerinitiative von unten entstehen müssen. Diese Begabung stellte der Reichswirtschaftsminister vor den Kaufleuten von neuem unter Beweis.

Er war damit um so erfolgreicher, als er zwei „Geschenke“ mitbrachte, einmal die Aussicht auf eine Auflockerung der Devisenbestimmungen und zweitens das Versprechen, die Konsumgenossenschaften abzuwickeln. Offenbar überwogen in der Versammlung die Einzelhändler vor dem Ein- und Ausfuhrhandel, denn das zweite Geschenk, das in seiner wirtschaftlichen Tragweite weniger wichtig ist, wurde stürmischer begrüßt. Eine Auflockerung der Devisenbestimmungen derart, daß sich eine gewisse Verfügungsfreiheit der Unternehmungen in der Verwendung von Valutaerlösen ergibt, wäre wirtschaftspsychologisch von großer Bedeutung. Wie das im einzelnen vor sich gehen könnte, ist noch unklar. Es gibt in der italienischen Wirtschaft ein Verfahren, die Unternehmungen unmittelbar an der Aufbringung eines größeren Devisenertrages zu interessieren, also die private Initiative durch Belohnung wirksamer in den Dienst des staatlichen Devisenbegehrens zu stellen. (Wir haben diese Methode am 4. d. M. in einem Aufsatz unseres Mailänder Mitarbeiters „Italiens Devisen-Praxis“ dargestellt.)

Mit Dr. Hayler erhält die Reichsgruppe Handel einen Leiter, der Kaufmann in Uniform ist. Dies Bild will nicht nur den SS-Gruppenführer und Blutordensträger veranschaulichen, sondern ist in noch tieferem Sinne gemeint. Hayler ist — anders als sein Vorgänger Prof. Lüer — praktischer Kaufmann mit eigenem Geschäft. Gleichzeitig ist er, ohne daß dadurch sein Wesen aufgespalten würde, ein politisches Temperament und ein soldatischer Mensch. Er bringt in die Leitung der Reichsgruppe Handel einen neuen impulsiven Zug. Die Aufgabe, die Prof. Lüer in seiner Amtszeit mit Tatkraft und Geschick löste, war mehr

organisatorisch und zu einem Teil auch wissenschaftlich. Es galt, zunächst einmal die Einheitsorganisation des Handels, die es früher nicht gab, aufzustellen, sie führend einzuschalten und ferner die Funktion des Handels als Einheit herauszuarbeiten gegenüber den Gruppen, die aus älterer Verbandstradition ihre Sonderfunktionen scharf und absondernd betonten. Diese wissenschaftliche Vorarbeit, die Prof. Lüer geleistet hat, wird als Grundlage von Dr. Hayler übernommen. Er bekannte sich zur einen gemeinsamen Aufgabe der verschiedenen Formen des Handels. Er sprach auch den Satz aus: Die letzten Reste früherer „Hauspolitik-Ideologie“, wie sie die ehemaligen Spitzenverbände des Handels vertraten, müssen überwunden werden. Es ist anzunehmen, daß Dr. Hayler die Führungsautorität der Reichsgruppe über den Wirtschaftsgruppen ausbauen wird, was nicht nur im Zusammenhang der Erfordernisse der Wirtschaftsplanung zweckmäßig ist, sondern auch in seinem persönlichen Wesen liegt. Inwieweit sich dabei ein Konflikt mit dem Leiter der Gruppe Einzelhandel ergibt, der er vorläufig bleibt, steht dahin, ebenso, wann Dr. Hayler diese Doppelführung, die eine Ausnahme von den in der Organisation der gewerblichen Wirtschaft mit gutem Grund geltenden Grundsatz ist, aufgeben kann und wird. Eine wichtige Aufgabe für den bisherigen Einzelhandelsführer Hayler ist ferner, eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Großhandel, vor allem dem hanseatischen Ueberseehandel, zu begründen. Dieser Handelszweig ist von größter nationaler Bedeutung. Er stellt auch wertvolle politische Reserve dar, auch wenn seine Funktion heute vielfach eingeengt ist.

Die bisherige persönliche Leistung Dr. Haylers war außer der verdienstvollen fachlichen Leitung des Einzelhandels das Herausarbeiten der politischen Bedingtheit und Begrenzung des Kaufmanns als Beruf. Auch seine gestrige Rede zeigte diesen Zug. Der Handel ist nach Hayler Instrument der Politik. Der Kaufmann ist mehr oder minder notwendig, mehr oder minder lebensfähig, je nachdem ihn die Politik als Händler, Verteiler und Pionier braucht. Er hat nicht etwa aus einem wirtschaftlichen Naturrecht heraus Anspruch auf Existenz (wir fügen mit einem ironischen Seitenblick auf die frühere Politik des Großhandels hinzu: und auch nicht auf Funktionsrabatt!). Ein Handel, der nicht seine politische Aufgabe erfüllt, zwingt die Politik, das Ziel mit anderen Mitteln zu erreichen. Das ist etwas anderes als sozialer Mittelstandsschutz. In diesem Programm klingt die politische Erkenntnis einer eisernen Zeit. Dieser Haylersche Versuch, den politischen Kaufmann zu formen, wird manchem Zuhörer, der an Handelsspanne, Preiskommissar, Kostenschere und Reichsnährstandsorganisation dachte, kühn erschienen sein, wie auch sein Zitatversuch, Clausewitz und den Kaufmann Arm in Arm zu zeigen. Und doch hat dieser vorurteilslos und messerscharf denkende Soldat den Kaufmann ausgezeichnet begriffen, als er die Kriegskunst dem Handel als verwandt bezeichnete. Denn das Wesen der großen kaufmännischen Arbeit, des händlerischen Disponierens, ist Strategie. Das bringt einen anderen Blickpunkt in das Thema „Händler und Helden“, über den noch zu sprechen sein wird. Im Augenblick mag der Hinweis auf die Rolle genügen, die der Kaufmann in der staatsmännischen Politik der Hanse, beim Aufbau des briti-

schen Empire und nicht zuletzt in der deutschen Kolonialpolitik und Weltgeltung gespielt hat. Der Kaufmann ist als Typ „politischer“ als der Fabrikant.

Frankfurter Zeitung (Frankfurt a. M.)

Nr. 536 -

✠ Berlin, 19. Oktober. In einer ordentlichen Beiratsitzung der Wirtschaftsgruppe „Einzelhandel“ wurde dem Leiter der Wirtschaftsgruppe, Dr. Franz Sailer, entsprechend den gesetzlichen Vorschriften in geheimer Abstimmung, einstimmig das Vertrauen ausgesprochen.

Datum 24. Dez. 1938

Hamburger Nachrichten

Nr. 355

Dr. Franz Hayler

Leiter der Reichsgruppe Handel:

Die politischen und wirtschaftlichen Ereignisse des Jahres 1938 haben den deutschen Binnenhandel vor z. T. erhebliche Leistungsproben gestellt. Er hatte die billige und qualitativ ausreichende Verbraucherversorgung zu gewährleisten, obwohl durch die Heimkehr der Ostmark und des Sudetengaus und die damit zusammenhängenden politischen und wirtschaftlichen Maßnahmen erhebliche Teile unserer Erzeugung auf andere Gebiete verlagert wurden. Daß bei dieser Anspannung der Wirtschaftskräfte unserer Nation trotzdem die Verbraucherversorgung nicht nur gesichert, sondern daß auch ein gesteigerter Bedarf befriedigt wurde, ist ein neuer Beweis der Einsatzfähigkeit des deutschen Handels in der Volkswirtschaft.

Immer mehr bestimmen die politischen Beziehungen zwischen den Völkern auch den Umfang ihres Wirtschaftsverkehrs. Leider haben sich die Handelshemmnisse auch im letzten Jahr nicht vermindert, sondern sind eher gestiegen. Das gilt besonders von großen überseeischen Absatzgebieten, die der deutsche Außenhandel seit Jahrzehnten besonders gepflegt hat. Die zunehmenden Schwierigkeiten, die sich hier zeigten, haben aber mit die Verlagerung unserer Außenhandelsbeziehungen zu den Staaten gefördert, die zu einem lebhaften Warenaustausch mit Deutschland bereit waren. Für die Entwicklung unseres Wirtschaftsverkehrs besonders mit den mittel- und südosteuropäischen Staaten war zudem zweifellos die erfreuliche Stabilisierung unserer politischen Beziehungen in Südosteuropa bahnbrechend. Über dem Primat der Politik dürfen wir dennoch nicht vergessen, daß dem Außenhandelskaufmann die entscheidende Aufgabe zufällt, mit seinem Risiko, Kredit und seinen persönlichen Beziehungen den Rahmen zu füllen, den die Wirtschaftsverträge zwischen den Staaten angeben. Die ungewöhnliche Entwicklung unserer Kraft drängt Deutschland zu einer Intensivierung seiner Außenhandelsbeziehungen und nach einem vernünftigen, auch den Interessen des ausländischen Handelspartners dienenden Ausgleich der Spannungen zwischen Angebot und Nachfrage.

Weltwirtschaft (Berlin)

Nr. **2**



Dr. Hayler

Leiter der Reichsgruppe Handel.

**Die Betätigung des deutschen Kaufmanns für Deutschlands
weltwirtschaftliche Stellung.**

Der deutsche Kaufmann im Ausland ist der Repräsentant des Vaterlandes, aus dessen Handeln, Auftreten und Verhalten der Ausländer auf Deutschland und seine Kultur Rückschlüsse zieht. Er ist ein inoffizieller Gesandter der Heimat. Sein guter Name ist sein Ehrentitel, sein durch eisernen Fleiß erworbenes, durch lange Erfahrung vertieftes Wissen akkreditiert ihn. Die Achtung, die er im Ausland als Selbstverständlichkeit genießt, sollte in der Heimat in gleich hohem Kurse stehen.

Dr. Hayler

Datum 13. Feb. 1939

Weltwirtschaft der Woche (Berlin)

Nr. 19 - -

Gemeinschaftsarbeit im Außenhandel.

WDW Berlin, den 13. Februar 1939.

Unter den auf der Tagung des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts behandelten Themen wurden die Ausführungen des Leiters der Reichsgruppe Handel, Dr. Hayler, besonders beachtet, weil sie sehr klar den Beitrag der Wirtschafts-praxis für die Verbesserung der handelspolitischen Beziehungen herausgestellt haben. Klarheit über die handelspolitische Lage Deutschlands ist ja ebenso wichtig für die Stoßkraft der deutschen Wirtschaftspolitik wie für den Aufbau einer erfolgreichen Exportorganisation.

Dr. Hayler hat in diesem Zusammenhang dem von ausländischer Seite erhobenen Vorwurf, Deutschland versuche, durch wirtschaftliche Mittel seine politischen Ziele durchzusetzen, eine eindeutige Antwort gegeben. In der Tat wird mit dieser These gern an die Vergeßlichkeit der Menschen appelliert, denn nicht wir, sondern die anderen haben ja in und nach dem Weltkrieg die Wirtschaft eindeutig für ihre Politik benutzt, um Deutschland der wichtigsten Quellen seiner wirtschaftspolitischen Selbstbehauptung zu berauben. Wenn wir heute die Wirtschaft in die Zielsetzung unserer nationalen Politik einbauen, so nicht, um andere Völker zu unterdrücken oder in ihrer Entwicklung zu hemmen, sondern um den uns zustehenden Anteil am Lebensraum der Welt zu erringen und zum wirtschaftlichen Ausgleich in Zusammenarbeit mit allen gutwilligen Nationen zu kommen.

Gegenseitige Vorwürfe wegen der aus nationalen Notwendigkeiten entstandenen handelspolitischen Grundsätze bezeichnete Dr. Hayler als fruchtlos und störend. Die Männer der Wirtschaftspraxis verschiedener Nationen müßten zur Verstärkung der wirtschaftspolitischen Beziehungen dann beitragen, wenn sie von der gegenseitigen Anerkennung der nationalen Grundsätze der Handels-politik als einziger realer Basis ausgingen. Unter dieser Voraussetzung müßte aber die Fühlungnahme von Praktikern und Organisationen der nationalen Wirt-schaften, wie sie jetzt z.B. durch die Besprechung deutscher und englischer Industrieller angebahnt würde, durchaus Nutzen bringen; dann sei es auch zweckmäßig, daß die genannten Besprechungen durch eine Fühlungnahme zwischen Praktikern des deutschen und englischen Handels ergänzt würden.

Dabei wird der deutsche Außenhandelskaufmann seinen Weg weder allein gehen können noch wollen. Er weiß, daß er zur Erfüllung seiner Aufgaben der sicheren Grundlage guter Zusammenarbeit im Inland mit allen für den Export arbeitenden Gruppen bedarf, besonders mit der Industrie. Dieser Ruf nach wirklicher Gemeinschaftsarbeit im Außenhandel ist schon auf der Export-Tagung der Reichsgruppe Handel im vergangenen Herbst erhoben worden, ja von dort ausgegangen. Dr. Hayler erläuterte am Beispiel einer verstärkten Export-Werbung die großen Möglichkeiten praktischer Arbeitsverbindung von Industrie und Außenhandel. Statt der Experimente mit auf die Dauer volkswirtschaftlich zweifelhaften Systemen, könnten wir vom Ausland noch manches auf dem Gebiet kluger und wirklichkeitsnaher Arbeitsverbindung zwischen den am Außenhandel direkt oder indirekt beteiligten Gruppen der Wirtschaft lernen.

Es ist für die heutige Entwicklung und Einstellung des deutschen Außen-handels bezeichnend, daß er zugleich seine zwischenstaatlichen und zwischen-völkischen Aufgaben erkennt. Dr. Haylers Hinweis darauf, daß von dem Zustandekommen ausgeglichener Wirtschaftsbeziehungen das Geschick Gesamt-Europas mitbestimmt werde, bringt dies klar zum Ausdruck. Wenn innerhalb

Europas nicht auch die Wirtschafts-Probleme ihre Bereinigung finden, kann Europa der übrigen Welt auch nicht die Impulse geben, auf die sich bisher seine Stellung und Mission in der Welt gründet.

Gemeinschaftsarbeit im Außenhandel.

WDW Berlin, den 13. Februar 1939.

Unter den auf der Tagung des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts behandelten Themen wurden die Ausführungen des Leiters der Reichsgruppe Handel, Dr. Hayler, besonders beachtet, weil sie sehr klar den Beitrag der Wirtschaftspraxis für die Verbesserung der handelspolitischen Beziehungen herausgestellt haben. Klarheit über die handelspolitische Lage Deutschlands ist ja ebenso wichtig für die Stoßkraft der deutschen Wirtschaftspolitik wie für den Aufbau einer erfolgreichen Exportorganisation.

Dr. Hayler hat in diesem Zusammenhang dem von ausländischer Seite erhobenen Vorwurf, Deutschland versuche, durch wirtschaftliche Mittel seine politischen Ziele durchzusetzen, eine eindeutige Antwort gegeben. In der Tat wird mit dieser These gern an die Vergeßlichkeit der Menschen appelliert, denn nicht wir, sondern die anderen haben ja in und nach dem Weltkrieg die Wirtschaft eindeutig für ihre Politik benutzt, um Deutschland der wichtigsten Quellen seiner wirtschaftspolitischen Selbstbehauptung zu berauben. Wenn wir heute die Wirtschaft in die Zielsetzung unserer nationalen Politik einbauen, so nicht, um andere Völker zu unterdrücken oder in ihrer Entwicklung zu hemmen, sondern um den uns zustehenden Anteil am Lebensraum der Welt zu erringen und zum wirtschaftlichen Ausgleich in Zusammenarbeit mit allen gutwilligen Nationen zu kommen.

Gegenseitige Vorwürfe wegen der aus nationalen Notwendigkeiten entstandenen handelspolitischen Grundsätze bezeichnete Dr. Hayler als fruchtlos und störend. Die Männer der Wirtschaftspraxis verschiedener Nationen müßten zur Verstärkung der wirtschaftspolitischen Beziehungen dann beitragen, wenn sie von der gegenseitigen Anerkennung der nationalen Grundsätze der Handelspolitik als einziger realer Basis ausgingen. Unter dieser Voraussetzung müßte aber die Fühlungnahme von Praktikern und Organisationen der nationalen Wirtschaften, wie sie jetzt z.B. durch die Besprechung deutscher und englischer Industrieller angebahnt würde, durchaus Nutzen bringen; dann sei es auch zweckmäßig, daß die genannten Besprechungen durch eine Fühlungnahme zwischen Praktikern des deutschen und englischen Handels ergänzt würden.

Dabei wird der deutsche Außenhandelskaufmann seinen Weg weder allein gehen können noch wollen. Er weiß, daß er zur Erfüllung seiner Aufgaben der sicheren Grundlage guter Zusammenarbeit im Inland mit allen für den Export arbeitenden Gruppen bedarf, besonders mit der Industrie. Dieser Ruf nach wirklicher Gemeinschaftsarbeit im Außenhandel ist schon auf der Export-Tagung der Reichsgruppe Handel im vergangenen Herbst erhoben worden, ja von dort ausgegangen. Dr. Hayler erläuterte am Beispiel einer verstärkten Export-Werbung die großen Möglichkeiten praktischer Arbeitsverbindung von Industrie und Außenhandel. Statt der Experimente mit auf die Dauer volkswirtschaftlich zweifelhaften Systemen, könnten wir vom Ausland noch manches auf dem Gebiet kluger und wirklichkeitsnaher Arbeitsverbindung zwischen den am Außenhandel direkt oder indirekt beteiligten Gruppen der Wirtschaft lernen.

Es ist für die heutige Entwicklung und Einstellung des deutschen Außenhandels bezeichnend, daß er zugleich seine zwischenstaatlichen und zwischen-völkischen Aufgaben erkennt. Dr. Haylers Hinweis darauf, daß von dem Zustandekommen ausgeglichener Wirtschaftsbeziehungen das Geschick Gesamt-Europas mitbestimmt werde, bringt dies klar zum Ausdruck. Wenn innerhalb

Europas nicht auch die Wirtschafts-Probleme ihre Bereinigung finden, kann Europa der übrigen Welt auch nicht die Impulse geben, auf die sich bisher seine Stellung und Mission in der Welt gründet.

Deutsche Allgemeine Zeitung (Berlin)

Nr. 125 / 26

Hayler über die Gablonzer Exportorganisation

Reichenberg, 14. 3.

Eine von der Reichswirtschaftskammer und der Reichsarbeitskammer veranstaltete Studienreise durch das sudetendeutsche Wirtschaftsgebiet begann mit einem Besuch von Exportbetrieben im Gablonzer Bezirk, der mit seinen rund 420 Exporteuren und ihrer Zusammenfassung in einer Organisation eigener Art ein wichtiges Ausfuhrzentrum des Sudengaus darstellt.

Wie der Leiter der Geschäftsstelle Außenhandel der Wirtschaftsgruppe in Gablonz, Dipl.-Ing. Sick, in einer Begrüßungsansprache u. a. ausführte, versteht man unter „Gablonzer Artikel“ Glasknöpfe, Glasperlen, Glassteine und unechten Schmuck aus Metall, mit unechten Steinen besetzt. Weil diese Artikel in ihrer charakteristischen Eigenart, insbesondere wegen ihrer billigen Preislage, nur in Gablonz hergestellt werden und in der Welt bisher wenig Konkurrenz hatten, sind „Gablonzer Artikel“ zu einem Begriff geworden. Der in die ganze Welt gehende Export ist so verzweigt, daß man praktisch sagen kann, es gibt in der ganzen Welt kaum eine Frau, die nicht irgend etwas aus Gablonz Kommendes trägt. In Afrika ist es eine Glasperle oder ein Glasohrring, in den europäischen Ländern sind es Glasknöpfe an Kleidern oder irgendein Hutschmuck oder sonst ein Schmuckstück; in Indien sind es Armreifen und Glasperlen, sei es als Kette oder als Stickerei, die an den Gewändern getragen werden.

Bei einem Empfang zum Abschluß des Besuches in Gablonz machte der Leiter der Reichsgruppe Handel Dr. Hayler bemerkenswerte Ausführungen über die der Exportförderung dienende Arbeitsteilung zwischen Exporthandel und Industrie und nahm dabei Bezug auf die Gablonzer Exportorganisation, die er als Musterbeispiel für die Arbeitsteilung im Außenhandel und erfolgreiche Arbeitsmethode hinstellte. Er ging von dem schöpferischen Anteil des Handels an der Gesamtleistung der Volkswirtschaft aus und stellte fest, daß für den Kaufmann die Aufrechterhaltung der Verbindung einer Vielfalt von Erzeugungsstätten mit den Bedürfnissen fremder Märkte ebenso wichtig und oft schwierig sei wie seine Aufgabe, eine Verlagerung der Märkte stets auch nach den Erfordernissen der Politik auszurichten und durchzuführen. In Gablonz sei der Exporthandel der Träger einer leistungsfähigen Produktion, indem er die Erzeugnisse der Glas- und Schmuckwarenindustrie, die in zahlreichen, meist handwerkartigen Betrieben hergestellt würden, auf ihren Absatzwegen in aller Welt betreue. Hier werde gezeigt, daß eine gut organisierte Arbeitsteilung auch zu einer Steigerung der Leistung der einzelnen Wirtschaftszweige beitrage. Diese Arbeitsteilung ermögliche nämlich der Rohglasproduktion, der verarbeitenden Erzeugung und dem Handel, sich nur ihren spezialisierten Aufgaben zuzuwenden und damit auf ihrem Arbeitsgebiet die bestmögliche Leistung zu vollbringen. Der Exporteur Sorge dafür, daß die Erzeugung eine gleichmäßige Beschäftigung und damit die Grundlage einer

dauernden Existenz erhalte, was gerade für die kleinsten handwerklichen Betriebe wichtig sei. Dieses Arbeitssystem habe sich für den Bestand der Gablonzer Wirtschaft außerordentlich bewährt, und der Handel habe als Vertriebsapparat für Gablonzer Erzeugnisse große Erfolge gehabt.

In diesem Zusammenhang wies Dr. Hayler auf die zahlreichen Experimente auf dem Gebiete der Exportorganisation im Reich und die dabei von Industrie und Handel gemeinsam gemachten Erfahrungen hin, die im Zuge der Zusammenarbeit beider Gruppen nunmehr auch dazu geführt haben, daß die Reichsgruppe Industrie allen ihren Wirtschafts- und Fachgruppen eine vertrauensvolle Zusammenarbeit mit dem Exporthandel nahegelegt hat. Dieser Empfehlung der Reichsgruppe Industrie lag der Gedanke zugrunde, daß eine vernünftige Arbeitsteilung zwischen dem exportierenden Handel und der Industrie für den höchstmöglichen volkswirtschaftlichen Leistungseffekt unentbehrlich ist, daß eine Zersplitterung und damit Uebersetzung der sich im Außenhandel betätigenden Unternehmungen vermieden werden muß und das Devisenaufkommen nicht durch gegenseitige Preisunterbietungen geschmälert werden darf. Denn diese Erscheinungen haben sich, wie Dr. Hayler betonte, besonders dort gezeigt, wo kleine und mittlere Herstellerfirmen ohne die nötigen ausländischen Markterfahrungen sich im Direktexport versucht haben. Die Schlagkraft und Exportleistung des Handels beruht, was besonders für Gablonz gilt, darauf, daß es umfangreiche Kollektionen und Sortimente dem ausländischen Käufer anbietet und damit seine Kauflust weckt. Seine Exporterfahrungen und die Breite seines Angebotes setzten ihn instand, den Geschmack der verschiedenen Nationen zu treffen und zugleich die Geschmacksrichtung der Gablonzer Produktion nach den vielseitigen Bedarfwünschen zu beeinflussen, seine Kenntnis von Land und Leuten, von der Zahlungsfähigkeit der Kundschaft bewahre darüber hinaus die Gablonzer Wirtschaft vor finanziellen Verlusten. Solche Leistungen seien aber nur mit einer voll auf den Export abgestellten, umfassenden Organisation zu erzielen, die von mittleren und kleineren Firmen der Herstellung niemals aufgezogen werden könne. So werde der Gablonzer Exporthandel auch den neuen Aufgaben einer Exportintensivierung voll gewachsen sein, um so mehr, als durch vertrauensvolle Gemeinschaftsarbeit auf dem Gablonzer Platze marktregelnde Vereinbarungen in Aussicht genommen seien mit dem Zwecke, den Wert der Gablonzer Erzeugnisse zu steigern und dadurch ein höheres Devisenaufkommen zu schaffen. Abschließend stellte Dr. Hayler fest, daß der exportierende Handel das Können und den Fleiß der Gablonzer Industrie zu einem Weltbegriff gemacht hat und daß er im Außenhandel Großdeutschlands noch viele Möglichkeiten der Exportsteigerung im Dienste unserer Volkswirtschaft eröffnen kann.

Deutscher Reichsanzeiger und Preußischer Staatsanzeiger (Berlin)

Nr. 70

Einzelhandelstagung in Augsburg.

Eine Beiratsitzung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel und eine anschließende Arbeitstagung vereinigte in diesen Tagen die verantwortlichen Leiter und Geschäftsführer der sachlichen und bezirklichen Gruppen des Einzelhandels in Augsburg. Im Vordergrund der Beratungen stand die Aufgabe einer richtigen Verbraucherversorgung, wie sie sich durch Rohstoffumstellung und -bewirtschaftung, durch die akuten Preisbildungsprobleme, die Lage des Arbeitseinsatzes und den Zwang zur Rationalisierung ergibt.

In seinem Hauptreferat behandelte der Leiter der Wirtschaftsgruppe, Dr. Franz Gayler, die politisch schwierige Stellung, aber auch die daraus erwachsende politische Aufgabe des Einzelhandelskaufmanns. Er steht an der Stelle der Wirtschaft, an der in ihrem Gefüge irgendwo auftretende Reibungen an den Verbraucher herantreten. Auch geringfügige und aus der Wirtschaftslage zwangsläufige Versorgungslücken üben auf den Verbraucher häufig eine Wirkung aus, die der Kaufmann mit Verantwortung und politischem Takt richtig zu lenken verstehen muß. Dr. Gayler konnte feststellen, daß der Einzelhandel in seiner ganz überwiegenden Mehrheit seine Aufgaben verstanden und erfüllt hat.

Eine zweckmäßige Verbraucherversorgung zu günstigen Preisen muß auch in den Gebieten sichergestellt werden, in denen heute große Siedlungen entstehen, die Menschen aus den verschiedensten Landstrichen und aus unterschiedlichsten Verhältnissen in einer neuen Umgebung zusammenführen. Ueber die von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel eingeleiteten Planungen zum Ansatze neuer Einzelhandelsgeschäfte in Siedlungen wurde gelegentlich der Augsburger Tagung ausführlich gesprochen. Es komme darauf an, zu vermeiden, daß die Verkaufsstellen des Einzelhandels nach einem Schema errichtet werden; es gehe vielmehr darum, den Typ des Einzelhandelsgeschäfts zu entwickeln, der den örtlichen Verhältnissen und den Verbrauchsgewohnheiten der Einwohner von Siedlungen gerecht wird. Die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel geht bei der Auswahl von Kaufleuten für Neusiedlungen sehr sorgfältig vor.

Im Mittelpunkt der Erörterungen der Einzelhandelstagung stand die soeben erlassene Verordnung zur Beseitigung der Uebersetzung im Einzelhandel und deren Erste Durchführungsverordnung. Mit dem anwesenden Einzelhandelsreferenten des Reichswirtschaftsministeriums, Regierungsrat Dr. Britsch, wurden mehrere im Zusammenhang mit der Verordnung auftretende Zweifelsfragen geklärt. Die im Gang befindliche Erhebung der Wirtschaftsgruppe über die Struktur des Einzelhandels werde für eine organische Beseitigung der Uebersetzung wertvolle Fingerzeige geben.

Die gegenwärtig aktuellen Verbrauchs- und Versorgungsprobleme standen im übrigen auch im Vordergrund einer vor der Tagung des Gesamteinzelhandels abgehaltenen Beiratsitzung der Fachgruppe Nahrungs- und Genußmitteleinzelhandel. Bei dieser Gelegenheit beschäftigte sich Dr. Gayler mit der im Brennpunkt stehenden Frage der Ernährungslage, wie sie sich beim täglichen Umgang mit dem Verbraucher stelle.

Bremer Nachrichten mit Weser-Zeitung

Nr. 127

Außenhandelsbesprechungen mit Dr. Hayler

Der Leiter der Reichsgruppe Handel, Dr. Hayler, weilte am 8. und 9. Mai zu Besprechungen über Außenhandelsfragen in Bremen.

Montag vormittag fand in der Industrie- und Handelskammer Bremen unter Leitung von Präses Bollmeyer eine Aussprache mit Vertretern des bremischen Außenhandels über aktuelle Fragen des Ausfuhr- und Einfuhrhandels statt, an der außer Dr. Hayler auch Staatsrat Helfferich, Hamburg, als Leiter der Abteilung Außenhandel der Wirtschaftsgruppe Groß-, Ein- und Ausfuhrhandel teilnahm. Gauleiter Röber bekundete sein Interesse an dem Besuch von Dr. Hayler, indem er ihn im Haus Schütting begrüßte und alsdann an den Außenhandelsbesprechungen als Gast teilnahm. Nach den Besprechungen empfing Senator Flohr als Vertreter des Regierenden Bürgermeisters Dr. Hayler und

Mitarbeiter zu einem Frühstück im Rathaus. Die Außenhandelsbesprechungen wurden Montag nachmittag fortgesetzt und fanden Dienstag ihren Abschluß in einer Aussprache über die besonderen Fragen des Baumwollhandels und in einer Besichtigung der Einrichtungen der Bremer Baumwollbörse. An dem Empfang durch den stellvertretenden Präsidenten der Bremer Baumwollbörse, Westerschulte, nahm auch der Regierende Bürgermeister, SA-Gruppenführer Böhmcker, teil. Dr. Hayler benutzte weiter seine Anwesenheit in Bremen dazu, um den bremischen Häfen einen Besuch abzustatten. Er sah sich hier u. a. das Entlöschens eines Baumwolldampfers an und besichtigte die Getreideverlehrsanlage. Den Dienstag nachmittag benutzte Dr. Hayler zu Besprechungen über Einzelhandelsfragen mit der Unterabteilung Einzelhandel der Wirtschaftskammer Bremen. Auch hieran hat, wie wir hören, der Reg. Bürgermeister teilgenommen.

Hayler, Franz Fr.

Datum 29. Aug. 1940

Hamburger Fremdenblatt

Nr. 237A

Dr. Hayler 40 Jahre alt. Am 29. August begeht der Leiter der Reichsgruppe Handel, H-Oberführer Dr. Franz Hayler seinen 40. Geburtstag. Als junger Freiwilliger im Weltkrieg war er seit 1917 im Feld und steht heute wieder in den Reihen der kämpfenden Wehrmacht. Er ist Inhaber der Münchner Lebensmittelfirma Florian Silberbauer.

Datum 30. Aug. 1940

Deutsche Bergwerks-Zeitung (Düsseldorf)

Nr. 202

Dr. Hayler 40 Jahre alt

Am 29. August wurde der Leiter der Reichsgruppe Handel, H-Oberführer Dr. Franz Hayler, 40 Jahre alt. Als junger Freiwilliger im Weltkrieg war er seit 1917 im Felde und steht heute wieder in den Reihen der kämpfenden Wehrmacht. Für Deutschlands Befreiung nahm Hayler aktiv an den Freikorpskämpfen und am 9. November 1923 in München teil. Er ist Träger des Blutordens. Der Kaufmann Dr. Hayler, Inhaber der Münchener Lebensmittelfirma Florian Silberbauer, trat seit 1933 in der Berufsarbeit des Handels hervor. 1934 wurde er Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, seit 1938 steht er als Leiter der Reichsgruppe Einzelhandel an der Spitze des gesamten Handels. Hayler gilt als der maßgebende Vertreter des neuen deutschen Kaufmannstyps, dessen Einsatz für die volkswirtschaftliche Versorgung, besonders jetzt im Kriege, seine Bewährungsprobe bestanden hat.

Wirtschaftsabitur nach Besuch der Fachschule

3 Millionen vom Berufserziehungswerk im Einzelhandel erfaßt

Im Rahmen eines vom Fachamt „Der Deutsche Handel“ in der DAF. veranstalteten Presseempfanges im Gemeinschaftshaus der Deutschen Arbeitsfront sprachen Reichsamtseiter Gallert sowie der Leiter der Reichsgruppe Handel und der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Dr. Hayler, zu zeitgemäßen Fragen des Handels. Reichsamtseiter Gallert führte u. a. aus, daß die Umsätze des Einzelhandels sich trotz gewisser durch den Krieg bedingter Schwierigkeiten auf einem sehr erfreulichen Niveau gehalten haben, eine Tatsache, die umso höher zu werten ist, als auch im Einzelhandel die erhöhte Arbeitsleistung mit einem weit geringeren Personalbestand bewältigt werden muß. Nach Beendigung des Krieges werden an den Handel gewaltige neue Aufgaben heranreten, die nur mit Hilfe einer Anzahl leistungsfähiger Kräfte bewältigt werden können. Die Leistungserhöhung und fachliche Weiterbildung stehen daher im Vordergrund, und die DAF. wendet der fachlichen Weiterbildung ihr besonderes Augenmerk zu.

Das für den Sektor des Handels zuständige Fachamt „Der deutsche Handel“ in der DAF. kann auch im Kriege auf gute Erfolge zurückblicken. Innerhalb des Berufserziehungswerkes der DAF. stand der Handel im Jahre 1939 mit 9464 systematisierten Maßnahmen und 42 250 Teilnehmern an der Spitze. Die Arbeit des Berufserziehungswerkes steht unter dem Motto: „Beruf, Leistung und sozialer Aufstieg“. Aus den Leistungen geht der ungeheure Arbeits- und Leistungswille für den Sektor des Kaufmannes hervor. Heute zeichnen sich bereits die großen Pläne auf dem Sektor der Berufserziehung ab. In immer stärkerem Maße entwickelt sich der Fachkaufmann. Über die bisherige Anzahl hinaus werden nach dem Kriege weitere höhere Fachschulen für alle Gebiete der kaufmännischen Betätigung eingerichtet werden müssen. Der Zugang zu diesen höheren Fachschulen wird allen offenstehen. So werden z. B. auch diejenigen, die erfolgreich ihre Semester im Fernunterrichtswerk absolviert haben, ihre letzte Ausbildung an einer der höheren Fachschulen, die schon bestehen oder noch geschaffen werden, erhalten. Nach einjährigem Besuch einer solchen Fachschule werden sie alsdann ihr Wirtschaftsabitur ablegen können, das zum Besuch einer

Hochschule mit betriebs- und volkswirtschaftlicher Fakultät berechtigt, und nach bestandenen Examen können sie als Diplomkaufleute die Hochschule verlassen. Durch die Berufserziehung sind bisher insgesamt drei Millionen im Einzelhandel tätige Menschen erfaßt.

Im Anschluß an die Ausführungen von Reichsamtseiter Gallert ergriff Dr. Hayler das Wort. Er wandte sich speziellen Fragen zu. Dr. Hayler führte weiterhin an, daß bei Kriegsausbruch nicht mechanisch nach zentraler Planung in die Betriebsstruktur des Einzelhandels eingegriffen worden ist, sondern daß man den Handel gut ausgerichtet und ausgerüstet der durch den Krieg bedingten Entwicklung hat überlassen können. Die Umsatzentwicklung sei erfreulicherweise auch weiterhin günstig geblieben. Von der richterlichen Vertragshilfe und der Mietbeihilfe hat man bisher nur in geringem Umfange Gebrauch machen müssen, wogegen die Gemeinschaftshilfe der deutschen Wirtschaft für den Einzelhandel praktisch überhaupt noch nicht in Aktion getreten sei.

Zwischenstaatliche Aufgaben des Kaufmanns im neuen Europa

Von Dr. Franz Hayler, Leiter der Reichsgruppe Handel

Die Zeit, in der man bei uns darüber diskutierte, ob der Kaufmann im Außenhandel nicht eine überholte Erscheinung, der direkte Absatz der Industrie dagegen besonders in Europa eine natürliche Folge der modernen Verkehrs- und Absatzverhältnisse sei, ist vorüber. Die Organisationen der Industrie sind sich mit dem Handel darüber einig, daß der Kaufmann als Pfleger der Märkte bei der richtigen Kombination der Sortimente sowie als Zuführer ausländischer Rohstoffe und Fertigwaren wachsende Bedeutung auch im europäischen Markt hat. Die Wirtschaftsführung hat während des Krieges eine weitsehende Planung eingeleitet, die im Außenhandel auf eine Konzentration der Kräfte bei der Aus- und Einfuhr sowie eine stärkere Pflege bestimmter Märkte hinzielt. Gleichzeitig wird angestrebt, die Aufgaben der staatlichen Wirtschaftsführung, ihrer Einzeldurchführung durch die Organisationen der beruflichen Selbstverwaltung und das eigentliche Arbeitsgebiet des kaufmännischen Unternehmers aufeinander abzustimmen. Alle diese Bestrebungen haben einmal den Zweck, im Außenhandel eine klare und wirksame staatliche Lenkung immer mehr zu verbessern, andererseits die Kräfte des Unternehmertums von überflüssiger Zersplitterung zu befreien; sie wollen dem als tüchtig und zuverlässig erkannten Kaufmann einen möglichst großen Spielraum zur Entfaltung seiner Initiative geben, sie nicht in jedem Einzelgeschäft gänzlich.

Natürlich lassen sich jetzt im Kriege solche Entwicklungen nicht schon allenthalben verwirklichen. Wenn man den gegenwärtigen Zustand allein in Betracht zieht, ist im Außenhandel die Initiative des Unter-

nehmers auf vielen Gebieten stärker gezügelt als je zuvor. Aber es kommt hier nicht darauf an, welche Methoden sich während des Krieges als unvermeidlich erweisen, sondern darauf, welche grundsätzliche Linie für eine künftige Entwicklung erkannt und dann eingeschlagen wird.

Ueber die Stellung des Kaufmanns im europäischen Handel kann in einem Aufsatz naturgemäß nur ein Bruchteil dessen dargestellt werden, was hier besonders heute gesagt werden könnte. Vielleicht ist es gut, ein wenig auf die oft gehörte Frage einzugehen, warum die Stellung des Kaufmanns in der Gesamtentwicklung des Außenhandels in Europa im Verhältnis zu der nach Uebersee wesentlich geringer ist, warum die Industrie hier so stark zum Direktexport auch dann übergegangen ist, wenn sie, wie dies ja in der Mehrheit der Fälle zutrifft, über keine reguläre Außenhandelsorganisation verfügt. Man hat dafür die vereinfachten Absatzbeziehungen zum Ausland wegen der örtlichen Nähe und des dichteren Verkehrsnetzes angeführt; man hat auch hervorgehoben, daß die vorwiegend städtische Struktur vieler europäischer Länder eine Spezialisierung bevorzugte, die dem direkten Absatz der Industrieprodukte entgegengekommen sei.

Diese Argumente haben manches für sich, aber sie bleiben teilweise an der Oberfläche. Sie lösen z. B. keineswegs die Frage, warum, wenn diese „natürliche“ Entwicklung echt sein sollte, wir vor der Tatsache stehen, daß die Einschaltung des Kaufmanns im europäischen Außenhandel oft noch geringer ist als die Einschaltung des Großhandels zwischen Industrie und Einzelhandel im binnenländischen Absatz. Denn was an den oben

Industriebank

ERVEN RM 610 MILLIONEN

genannten Gründen für das Ausland gilt, müßte doch, wenn die Entwicklung ganz natürlich wäre, in erhöhtem Maße für Deutschland selbst gelten. Hier fallen die zufälligen Schwierigkeiten der Aus- und Einfuhrtechnik fort, der deutsche Markt ist besonders stark verstädtert, das Verkehrsnetz ist dichter als alle anderen. Wenn wir andererseits an den südöstlichen Markt denken, oder an Spanien und die nordischen Staaten, dann weiß jeder, daß dort das Schwergewicht des Absatzes keineswegs in einer überwiegend großstädtischen Bevölkerung liegt, die gewohnt ist, in mehr oder weniger spezialisierten Geschäften zu kaufen. Dort kommt vielmehr das breitere Sortiment dem wirklichen Bedarf näher.

Man muß das in früheren Jahren zugunsten der Kaufmannsarbeit verschobene Verhältnis der Absatzwege im deutschen Außenhandel nach dem übrigen Europa wohl in anderen Gründen suchen: Einmal darin, daß früher mit den gleichen Argumenten jeder kleinere und mittlere Industrielle angeregt wurde, direkt nach dem Ausland zu exportieren und teilweise sogar durch entsprechende Zuteilungen seines ausländi-

handel — und zwar teilweise in enger Verbindung mit dem Handel des betreffenden Landes — selbst festere Positionen beziehen muß, um aus der genauen Kenntnis des Landes Aufkauf oder Lieferung unter Vermeidung volkswirtschaftlicher Verluste für beide Nationalwirtschaften zu betreiben. Dies sind nicht nur Gedanken: In den letzten zwei Jahren hat, nicht zuletzt getragen durch den hanseatischen Außenhandel, diese Entwicklung in Europa beachtliche Fortschritte und in einigen Ländern schon bemerkenswerte Resultate erzielt.

Wir dürfen nicht verkennen, daß in den letzten 20 Jahren infolge eines ungewöhnlichen Auf und Ab im Außenhandel — das der Außenhändler ja nicht im Inland mit seinem Betrieb ausgleichen konnte — die finanziellen Reserven der kaufmännischen Unternehmungen allein zum Teil für die gekennzeichnete Entwicklung nicht mehr ausreichen. Denn ein derartiges, wenn man sagen darf „Investitionsprogramm des kaufmännischen Außenhandels“ erfordert naturgemäß erhebliche Reserven. Daß aber solche Gesichtspunkte für eine deutsche Wirtschaftsführung nicht maßgeblich



Die soziale Betriebsarbeiterin steht den weiblichen Gefolgschaftsmitgliedern mit Rat und Tat immer zur Verfügung

Weltbild

schen Rohstoffbedarfs oder andere Maßnahmen dazu angeregt oder gar genötigt wurde. Nicht selten mag auch der Außenhandelskaufmann selbst, beeinflusst von der allgemeinen Anschauung, gemeint haben, in Europa sei der Zug zum Fach- und Spezialhandel, eben etwas Absolutes. Er hat sich dann zum Teil auch auf Gebieten spezialisiert, bei denen er von vornherein gegenüber dem Spezialangebot der Industrie im Nachteil sein mußte. Ich möchte dabei keineswegs generell die Zweckmäßigkeit des Zuges zum Spezialhandel im europäischen Außenhandel kritisch beurteilen. Aber vielleicht ist der Hinweis angebracht, daß wir im Binnenhandel eine ähnliche Entwicklung in den Jahren 1920 bis 1930 hatten: Die Behauptung, nur das im Sortiment streng begrenzte Fach- oder gar Spezialgeschäft sei fortschrittlich, hat sich inzwischen als überspitzt erwiesen. Sowohl im Einzel- als auch zum Teil im Großhandel sieht man jetzt, daß das Bedarfsgeschäft auf nicht zu eng spezialisierter Basis den Durchschnittstyp selbst in einem so hochentwickelten Industrieland wie Deutschland repräsentiert.

Solche Entwicklungen haben im europäischen Außenhandel auch dazu geführt, daß — sehr zum Unterschied vom überseeischen Handel — die Spezialisierung mehr auf die Ware als auf bestimmte Länder erfolgt. Wir sehen aber, daß die Konzentration auf wenige

sind, wenn einmal das Ziel als notwendig erkannt ist, bedarf kaum einer Erläuterung.

Andererseits hat die Vorkriegs- und Kriegsentwicklung im Außenhandel Zusammenballungen der staatlichen Lenkung und zum Teil monopolistische Systeme gefördert. Es handelt sich dabei um typische Verteidigungsmethoden. Jetzt aber stehen wir vor der Aufgabe einer durchgreifenden Intensivierung der Handelsbeziehungen unter den europäischen Staaten. Das bedeutet, daß eine künftige Entwicklung gerade von Deutschland Vorbilder der Entfaltung des Wirtschaftsaustausches auf der Basis größtmöglicher Initiative im Einzelgeschäft unter Beibehaltung einer nach großen Gesichtspunkten ausgerichteten Lenkung fordert. Außenhandelskontrollen, die als Mittel der Abschließung angewandt wurden, sind heute jedenfalls in solchen Staaten nicht mehr angebracht, in denen zwar noch Vorstellungen einer wirtschaftlichen Autarkie fortbestehen, obwohl von den Möglichkeiten eines nationalen Selbstschutzes in militärpolitischer Hinsicht nach den Erfahrungen dieses Krieges keineswegs gesprochen werden kann. Wir stehen hier vielleicht vor grundsätzlichen Revisionen, die auch Einzelaufgaben, wie die einer Überprüfung des Niederlassungsrechts in vielen Staaten, umschließen.

Aus diesen Bemerkungen läßt sich schon erkennen,

Absolutes. Er hat sich dann zum Teil auch auf Gebieten spezialisiert, bei denen er von vornherein gegenüber dem Spezialangebot der Industrie im Nachteil sein mußte. Ich möchte dabei keineswegs generell die Zweckmäßigkeit des Zuges zum Spezialhandel im europäischen Außenhandel kritisch beurteilen. Aber vielleicht ist der Hinweis angebracht, daß wir im Binnenhandel eine ähnliche Entwicklung in den Jahren 1920 bis 1930 hatten: Die Behauptung, nur das im Sortiment streng begrenzte Fach- oder gar Spezialgeschäft sei fortschrittlich, hat sich inzwischen als überspitzt erwiesen. Sowohl im Einzel- als auch zum Teil im Großhandel sieht man jetzt, daß das Bedarfsgeschäft auf nicht zu eng spezialisierter Basis den Durchschnittstyp selbst in einem so hochentwickelten Industrieland wie Deutschland repräsentiert.

Solche Entwicklungen haben im europäischen Außenhandel auch dazu geführt, daß — sehr zum Unterschied vom überseeischen Handel — die Spezialisierung mehr auf die Ware als auf bestimmte Länder erfolgt. Mir scheint aber, daß die Konzentration auf wenige und das Hineingehen in die Länder, die genaueste Kenntnis der dort üblichen Absatzformen und -wege und ihrer sachlichen und menschlichen Ursachen auch heute eine Stärke des Kaufmanns im Außenhandel ist, in der er im allgemeinen der Industrie auch überlegen ist. Weil hier aber mitunter Versäumnisse des Kaufmanns vorlagen, haben wir zum Teil auch (abgesehen von anderen, künstlich geschaffenen Ursachen) die Tatsache zu verzeichnen, daß große Industrieunternehmungen Außenhandelsgesellschaften gebildet haben, deren Sortimente weit über die Produktionsfächer des betreffenden Wertes hinausgehen und deren Importe sich zum Teil keineswegs auf die Waren beschränken, die für dieses Wert notwendig sind, sondern den im Importland bedingten kaufmännischen Zweckmäßigkeiten entsprechen.

Nun hat sich gezeigt, daß die Wirtschaftsentsfaltung vieler europäischer Länder nur mit Hilfe Deutschlands möglich ist — nicht nur unter Benutzung seines großen Marktes und seiner Lieferkraft, sondern unter Einsatz seiner Ingenieure, Techniker und Landwirte. Bei diesen Vorstellungen ist man freilich meist stehen geblieben. Man übersieht, daß zur Entfaltung eines Gebietes neben diesen Spezialkräften als Ergänzung und Sicherung einer solchen Erschließungstätigkeit ein kaufmännischer Apparat von größter Zuverlässigkeit und Präzision gehört. Ebenso wenig wie über genügend geschulte Techniker, verfügen manche Länder heute schon über geschulte Kaufleute, die mit modernen Methoden der Organisation, der Kalkulation und minutiöser Kleinarbeit sicherstellen, daß die entwickelte Produktion auf dem kürzesten Weg und mit den billigsten Mitteln ihrem Zwecke im Verbrauch zugeführt wird. Neben den deutschen Technikern gehört also der Kaufmann. Und es ist eine reine Frage der Zweckmäßigkeit und nicht des Prinzips, ob der Kaufmann die Leitung einer ausländischen Unternehmung hat und den Techniker hinzuzieht, oder umgekehrt. Ein Fehler wäre es aber, zu glauben, die Entfaltung der Wirtschaftskräfte im Ausland nur dadurch zu sichern, daß man die Produktionskräfte zwar antreibt, die Organisation dieser Produktion und ihres Absatzes aber unbeachtet läßt oder nach rein mechanischen Vorstellungen vornehmen will, die der produktiven Initiative des deutschen Kaufmannes keinen Raum mehr lassen.

Ich meine, daß aus allen diesen Gründen der deutsche Kaufmann, dessen Leistungen auf seinem Gebiet in keiner Weise hinter denen des Technikers und Ingenieurs zurückstehen, geradezu zum Spezialisten bestimmter Länder werden muß. Er muß also oft in den noch wirtschaftlich zu entwickelnden Gebieten selbst mit seinem Unternehmen tätig werden. Die Spezialisierung auf Länder ist mindestens so wichtig, wie eine Spezialisierung in den Sortimenten, und das letztere hängt eigentlich von den Marktverhältnissen des ersteren ab und kann nie absolutes Prinzip sein. — In den hochentwickelten Wirtschaftsgebieten Europas ergibt sich als unmittelbare Folge der zunehmenden wirtschaftlichen Zentralstellung Deutschlands im europäischen Handelsverkehr ebenfalls die Forderung, daß der deutsche kaufmännische Außen-

gefordert. Es handelt sich dabei um typische Verteilungsmethoden. Jetzt aber stehen wir vor der Aufgabe einer durchgreifenden Intensivierung der Handelsbeziehungen unter den europäischen Staaten. Das bedeutet, daß eine künftige Entwicklung gerade von Deutschland Vorbilder der Entfaltung des Wirtschaftsaustausches auf der Basis größtmöglicher Initiative im Einzelgeschäft unter Beibehaltung einer nach großen Gesichtspunkten ausgerichteten Lenkung fordert. Außenhandelskontrollen, die als Mittel der Abschließung angewandt wurden, sind heute jedenfalls in solchen Staaten nicht mehr angebracht, in denen zwar noch Vorstellungen einer wirtschaftlichen Autarkie fortbestehen, obwohl von den Möglichkeiten eines nationalen Selbstschutzes in militärpolitischer Hinsicht nach den Erfahrungen dieses Krieges keineswegs gesprochen werden kann. Wir stehen hier vielleicht vor grundsätzlichen Revisionen, die auch Einzelaufgaben, wie die einer Überprüfung des Niederlassungsrechts in vielen Staaten, umschließen.

Aus diesen Bemerkungen läßt sich schon erkennen, daß ich der Stellung des deutschen Kaufmanns in Europa eine außerordentliche Zukunft gebe. Und es ist vielleicht weniger eine Frage, ob der kaufmännische Außenhandel im künftigen Europa große und neue Aufgaben hat, sondern ob er sie für Europa mit seinem gegenwärtigen Bestand zu bewältigen vermag. Man kann hier aber auf folgendes hinweisen: Die Formen des Außenhandels sind niemals unveränderlich gewesen. Immer wieder sind ihnen aus dem großen Reservoir des Kaufmannstums im Binnenhandel neue Kräfte zugewachsen. Der Kaufmann ist nicht in erster Linie Spezialist der Ware und Sache, sondern Spezialist der Märkte und der damit verbundenen organisatorischen Aufgaben des Absatzes. Es gilt also die lebendigen Kräfte aus dem gesamten Handel, die umfassenden Erfahrungen der Absatzorganisation, die im Binnenhandel stecken, gegebenenfalls auf die erweiterten Möglichkeiten und Aufgaben des deutschen Kaufmanns im künftigen Europa zu lenken. Auch hier stehen wir immer wieder vor der Frage des kaufmännischen Nachwuchses, vor der Frage, ob dieser Nachwuchs Willen und Neigung hat, den Reiz der Arbeit im Außenhandel trotz aller Beschwerden und ihres großen Risikos besonders in der Aufbauzeit zu erkennen.

Gerade in der Entfaltung der kaufmännischen Kräfte im Außenhandel Europas sehe ich eine der größten Möglichkeiten, wirtschaftliche Zusammenarbeit auf dem Boden gegenseitiger Interessen zu entwickeln. Denn während die Produktion manchmal dazu neigt, die gegenseitige Abschließung bestimmter Märkte zu vereinbaren, hat der Handel die Tendenz, sich zu verbinden, um das Volumen des Handelsverkehrs zwischen den Ländern zu erhöhen. Der holländische der deutsche, der italienische Kaufmann — und dies hat kürzlich der Besuch der italienischen Handelsdelegation unter der Leitung ihres Präsidenten, Dr. Mosconi, gezeigt — sprechen nicht über die Ausschaltung der Konkurrenz auf bestimmten Märkten, sondern davon, wie eine Zusammenarbeit möglich ist, um den gegenseitigen Handelsverkehr zu erhöhen; denn diese Tendenz liegt in der Natur des Handelsunternehmens.

Gewohnt, nicht allein die Ware, sondern in erster Linie den Bedarf zu sehen, ihn aufzuspiiren und das Angebot danach zu gestalten, sehen die Männer des Handels unerschöpfliche Möglichkeiten in der Entwicklung eines wirtschaftlichen Europas, dessen kontinentales Schwergewicht, wie kürzlich die italienische Zeitung „Il Sole“ sagte, in Deutschland, und dessen mediterranes Schwergewicht in Italien liegt. Aber weder der deutsche noch der italienische Handel sehen in einer solchen Verteilung der Gewichte Abgrenzungen und Abschließungen absoluter Art. Im Gegenteil: diese geräumige wirtschaftliche Gestaltung als Ergebnis einer unabänderlichen politischen Entwicklung gibt der kaufmännischen Planung erst den echten Impuls. Sie ist nichts anderes als die Verwirklichung der nationalsozialistischen Auffassung, nach der der Handel und die ganze Wirtschaft ihre Richtlinien von politischen Tatsachen erhalten und immer wieder erhalten müssen. Denn diese entscheiden das Schicksal der Nationen ebenso wie die Zukunft ihrer wirtschaftlichen Zusammenarbeit.

JP

Hayler

Datum 16. Okt. 1941

Nachrichten für Außenhandel (Berlin)

Nr. 242

Italien — Besuch der deutschen Handelsabordnung

— Vol. Rom — Die unter Leitung von Hayler stehende Abordnung des deutschen Handels, die alle wichtigen Wirtschaftszentren Italiens besucht, ist in Rom eingetroffen. Anschließend wird die Kommission Neapel, Bologna, Florenz, Venedig und Triest besuchen.

Nahm

410 949

Datum 22. Nov. 1941

Hamburger Fremdenblatt

Nr. 324 A

Dr. Hayler über Osthandel

Nach zweijähriger Aufbauarbeit im Osten bot eine Handelsveranstaltung in Posen Gelegenheit, über die bisherige Arbeit des Handels in diesem Raum Rechenschaft abzulegen und sowohl die ständigen als auch die kommenden Aufgaben des deutschen Kaufmannes ins Auge zu fassen. Im Mittelpunkt der Kundgebung stand eine Rede des Leiters der Reichsgruppe Handel, Dr. Franz Hayler. Die Aufgaben, die der Volksdeutsche und der als Umsiedler in dieses Gebiet verpflanzte Kaufmann zu bewältigen hätten, wären besonders schwer. Diese Männer mit ihren Betrieben hatten sich in eine Wirtschaft einzufügen, die aus dem Zwang der Not heraus mit einer Fülle von Regelungen und Vorschriften die Entfaltungsmöglichkeit des einzelnen beeinträchtigen mußte. Dr. Hayler wies auf diesen Umstand besonders hin, um festzustellen, daß die Sicherung der Versorgung des Warthegaues mit den Gütern des täglichen Bedarfs Achtung vor der vollbrachten Leistung abtöte. Der Erfolg wäre ohne die einsatzbereite Mitarbeit des deutschen Handels undenkbar gewesen.

Alle Maßnahmen zur Lenkung der Wirtschaft und ebenso alle Verordnungen zum Aufbau in den Ostgebieten konnten nur durch die innere Bereitschaft des Kaufmanns in die Tat umgesetzt werden.

Der Kaufmann verzichte darauf, sich gegen akademische Ausarbeitungen zur Wehr zu setzen, die aus Lebensfremdheit und vom grünen Tisch her nachzuweisen trachteten, daß es Warenverteilungsformen gäbe, die billiger als der Kaufmann arbeiten könnten.

Gerade durch das Verwachsensein des Kaufmanns mit dem Leben werden seine Höchstleistungen ermöglicht.

Der Leiter der Reichsgruppe Handel sprach dann zu den Ostkauleuten von der den Beruf fördernden Wirkung der Arbeit der Wirtschaftsgruppen. Jeder Kaufmann sei zur Mitarbeit in einer Organisation aufgerufen, er müsse auch den Mut

haben, auf Schwierigkeiten hinzuweisen, um sie überwinden zu helfen. Der Kaufmann soll nicht als „Kartellkarte“ in seiner Organisation leben, sondern die lebendigen Impulse für die Arbeit im Beruf geben. Ohne Konkurrenz entstehe eine Starrheit, und somit ein Rückgang der Leistung und daraus folgend ein Rückgang des Wohlstandes nicht nur des einzelnen, sondern der Nation. Jeder wirkliche Kaufmann habe die Pflicht, der Leistung seines Konkurrenten nachzueifern. Wenn es ihm trotz Bemühens nicht gelingt, die Leistungen des Konkurrenten zu erreichen, dann solle er zu seiner Wirtschaftsorganisation gehen, um Rat zu erbitten, wie er selbst zu höherer und besserer Leistung komme.

So müsse man auch das Verhältnis zwischen großen und kleinen Betrieben im Handel betrachten. Der erste soll Ansporn für die Nachfolgenden sein. Der Große dürfe seine Macht nicht mißbrauchen und der Kleine sei in seiner Wertung nicht geringer zu veranschlagen als der Große.

Weiter befaßte sich Dr. Hayler mit dem notwendigen Verständnis innerhalb der Handelsstufen. Er erinnerte auch an die Abmachung, wonach Filial- und Großbetriebe im Warthegau zugunsten der Bildung selbständiger deutscher Existenzen zunächst nicht angesetzt werden. Zu der Auffanggesellschaft für Kriegsteilnehmerbetriebe wies er darauf hin, daß sowohl die Geschäfte als auch die dazu gehörenden Lagerräume und Wohnungen jetzt schon für die Kriegsteilnehmer ausgebaut und für sie bewirtschaftet werden.

Der Kaufmann sei verpflichtet, mit seinen Mitteln wählerisch umzugehen, gerade jetzt bei der Liquidierung von Lagerbeständen müsse eine vorsichtige Anlagepolitik getrieben und beim Einkauf jede sinnlose Beschaffung von Waren, vor allem branchenfremde Käufe, vermieden werden.

28. Febr. 1943

Datum

Deutsche Allgemeine Zeitung (Berlin)

Nr. 100 01

Zusammenlegung von Einzelhandelsbetrieben

Der Leiter der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, Dr. Hayler, richtet an die deutschen Einzelhandelskaufleute einen Aufruf, in dem er die Kriegswichtigkeit der Schließungsaktion betont und den davon betroffenen Betrieben Möglichkeiten aufschließt, wie sie auf dem Wege der Zusammenlegung von Betrieben durch rationellsten Einsatz von Menschen, Räumen und Material das gleiche Ziel der Freisetzung möglichst vieler für die Kriegswirtschaft brauchbarer Arbeitskräfte und der Einsparung von Kohle, Energie, Dienstleistungen, Räumen usw. erreichen können.

Die Richtlinien, die in Verbindung mit diesem Aufruf von der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel herausgegeben werden, gehen davon aus, daß das Ziel der Schließungsaktion aus kriegswichtigen Gründen unter allen Umständen durchgesetzt werden muß. Jedoch kann das für den einzelnen harte Ergebnis einer vorübergehenden Schließung dann vermieden und das Ziel des Schließungserlasses dennoch erreicht werden, wenn sich die Unternehmer artverwandter oder vielleicht auch gleicher Branchen freiwillig zusammenschließen. Sie erhalten dadurch mit gewissen kriegsbedingten Einschränkungen gemeinsam ihren Betrieb mit anderen Unternehmen weiter, sichern vor der Öffentlichkeit den Weiterbestand ihres Namens und können unter Umständen auch auf ihrem eigenen Arbeitsgebiet unternehmerisch tätig bleiben. Daß solche Zusammenschließungen möglich sind, hat die Praxis vielfach bewiesen. Dabei ist von der Erwägung auszugehen, daß die Kriegslage zu Geschäften mit breiteren Sortimenten drängt, weil für spezialisierte Einzelhandelsbetriebe kein Raum mehr ist. Gemischtwarengeschäfte sind demgegenüber auch heute existenzfähig und geben den durch die Schließung vieler Betriebe ohnehin im Einkauf behinderten Verbrauchern die Möglichkeit, ohne zeitraubende Wege artverwandten Bedarf zu decken.

Die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel macht den Vorschlag, daß spezialisierte Branchen durch die Verbindung mit artverwandten Unternehmungen zu einem Betrieb mit breiterem Sortiment kommen. Beispielsweise kann sich ein Herren-Oberbekleidungsgeschäft mit einem Hutgeschäft, einem Geschäft für Stöcke und Schirme, einem Herren-Wäschegeschäft und ähnlichem mehr zusammenschließen; das daraus entstehende neue gemeinsame Unternehmen stellt den Typ des Bekleidungshauses schlechthin dar. Süßwaren- und Tabakgeschäfte können sich mit Lebensmittel- und Kolonialwarengeschäften zusammenschließen, Parfümerien, Farben- und Lackgeschäfte, Photogeschäfte, Seifengeschäfte mit Drogerien. So entstehen entweder neue Geschäftsarten, die einen zusammenhängenden verwandten Bedarf befriedigen, oder bereits bestehende breitere Typen der Versorgungsgeschäfte nehmen spezialisierte Branchen in sich auf. Soweit die Sortimente der mit der Schließung bedrohten Geschäfte schon breit genug sind, ist selbstverständlich ihre Zusammenlegung mit gleichartigen Betrieben denkbar.

Weitere Möglichkeiten der Rationalisierung ergeben sich dadurch, daß sich die Inhaber mehrerer Tabakspezialgeschäfte zu einer Kriegsgemeinschaft zusammenschließen, die von einem Geschäftsinhaber geleitet wird, in der der eine oder andere noch mitarbeitet, während die übrigen in kriegswichtigeren Einsatz gehen und am Ertrag im Rahmen ihres Kontingents beteiligt sind. Auch kann der Inhaber eines Tabakgeschäfts, der sich mit einem Kolonialwarengeschäft zusammenschließt, falls er nicht für den Kriegseinsatz in Frage kommt, in diesem Geschäft weiter tätig sein und gleichzeitig sein Tabakkontingent verwalten.

So gibt es auf Grund der Anregung der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel die vielfältigsten Möglichkeiten einer Zusammenfassung von Einzelhandelsbetrieben; sie ist in allen Fällen dann zweckmäßig, wenn dadurch der betriebswirtschaftliche Ablauf vereinfacht und dem Verbraucher der Einkauf erleichtert wird. Entscheidende Voraussetzung bleibt weiterhin die Einsparung bzw. Freisetzung von Arbeitskräften.

Die Wirtschaftsgruppe Einzelhandel berät die Geschäftsinhaber in allen diesen und anderen Fragen durch ihre Bezirksgruppen und Bezirksfachgruppen. Entscheidend ist jedoch schnelles Handeln, das sich in die große Linie der jetzt in Gang befindlichen Maßnahmen zur Durchführung eines totalen Krieges eingliedert.

Deutsche Allgemeine Zeitung (Berlin)

Nr. 476 / 77

Schärfere Konzentration des Handels

Dr. Franz Hayler, Leiter der Reichsgruppe Handel, wendet sich mit folgendem Aufruf an die Kaufleute.

Die Entwicklung des Krieges hat es mit sich gebracht, daß in dem letzten Jahr auf dem Gebiete der industriellen Fertigung eine erhebliche Konzentration auf die Rüstungsindustrie durchgeführt werden mußte. Es konnte dabei nicht vermieden werden, daß ohne Rücksicht auf die privaten Interessen der einzelnen Unternehmer zahllose Unternehmungen der Konsumgüterfertigung zum Teil stillgelegt, zum Teil in ganz andere Fertigungsbereiche eingewiesen worden sind. Die weitere Entwicklung des Ausbaues unserer Rüstung wird neuerdings eine Vielzahl von harten Eingriffen in die privaten Unternehmerinteressen auf dem industriellen Sektor mit sich bringen. Die Befriedigung der Bedürfnisse der Rüstungsindustrie wird nur unter weitestgehender Zurückstellung aller Interessen, die außerhalb des unmittelbaren Kriegsbedarfs stehen, möglich sein.

Dies wird zur Folge haben, daß wir auf dem Konsumgütersektor mehr als bisher nur mit der allernotwendigsten Produktion rechnen können. Das bedeutet, daß auch die Umsätze unserer Handelsbetriebe eine je nach Branche entsprechende Schrumpfung erfahren werden. Die schweren Fliegerbeschädigungen haben es notwendig gemacht, die allgemeine Versorgung mit Textilien durch Sperrung der Reichskleiderkarte zunächst einzustellen und nur mehr den Fliegergeschädigten die Beschaffung von Textilien zu genehmigen. Ähnliche Einschränkungen sind auf anderen Gebieten teils gegeben, teils zu erwarten. Als verantwortliche Kaufleute aber müssen wir damit rechnen, und uns auf die sich daraus ergebenden Konsequenzen einstellen.

Neben dieser Schrumpfung des Warenmarktes, die in den verschiedensten Branchen bereits erheblich in unseren Betrieben spürbar ist, und die keine vorübergehende Erscheinung sein wird, entstand durch die Erhöhung unserer Rüstungskapazität ein neuer Großbedarf an Arbeitskräften in der Rüstungsindustrie. Es ist klar, daß dieser Bedarf nur aus den noch vorhandenen zivilen Sektoren der Wirtschaft gedeckt werden kann. Neben starken Eingriffen in die Konsumgüterindustrie mußten und müssen aus dem Handel neuerdings Menschen abgezogen werden. Parallel mit diesem Menschenabzug zugunsten der Rüstungsindustrie ging die laufende neue Einberufung, die ebenfalls dem Handel Kräfte, und zwar wieder die besten und zum Teil wichtigsten Kräfte, entzieht.

Während der Rückgang des Konsumgütermarktes die Rentabilität des Betriebes in Frage stellen kann, wird die Leistungskraft des Betriebes durch den Abzug von wichtigen Mitarbeitern, durch Einziehung des Inhabers oder sonstiger wichtiger Gefolgschaftsmitglieder über-

haupt in Frage gestellt. Ein unrentabler Handel kann auf die Dauer seine Kriegsaufgaben genau so wenig erfüllen wie ein Handel, der die nötigen Arbeitskräfte nicht mehr besitzt. Wir laufen Gefahr, daß wir nach Abschluß dieser Entwicklung eine Vielzahl von Betrieben wohl als kleine unternehmerische Einzelheiten, wahrscheinlich jedoch in vielen Fällen aus Warenmangel unrentabel und personalmäßig so schlecht besetzt erhalten, daß sie die vom Handel erwartete Leistung während der weiteren Dauer des Krieges weder in der Versorgung des Volkes im zivilen Sektor noch in der Zulieferung zur Rüstungswirtschaft erfüllen können. Wir waren und sind der Ueberzeugung, daß die Aufgaben des Handels im Frieden und im Krieg am rationellsten und besten vom deutschen Unternehmer, vom deutschen Kaufmann gelöst werden. Wir müssen daher jetzt von uns aus den Weg finden, wie wir trotz der gegebenen Verhältnisse den Versorgungs- und Vertriebsapparat der deutschen Wirtschaft, den ja der deutsche Handel darstellt, leistungsfähig erhalten. Mit einer Vielzahl schwacher Betriebe ist das nicht zu erreichen.

Ich habe vor Monaten schon auf diese Entwicklung hingewiesen und den Gedanken der Schaffung von Kriegsbetriebsgemeinschaften im Handel propagiert, um auf diese Weise in einer Kriegsgemeinschaft bei verringerten Kosten und durch rationellen Einsatz der verbleibenden Kräfte auch bei schwindendem Umsatz die Existenz und die Leistungskraft der notwendigen Handelsbetriebe zu erhalten. Dort, wo diesem Appell gefolgt wurde, zeigen sich gute Ergebnisse. Es ist heute mehr denn je notwendig, daß dieser Gedanke der Kriegsbetriebsgemeinschaft neuerdings aufgegriffen wird, und ich sehe für viele Fälle in ihm eine brauchbare Lösung.

Der verknappte Warenstrom wird noch mehr als bisher gelenkt werden müssen, und es ist sicher, daß er nur dorthin gelenkt werden kann, wo die Leistung weitestgehend konzentriert wurde. Die Sicherung der notwendigsten Arbeitskräfte wird von einer entsprechenden Konzentration abhängen. Je mehr die Betriebe von sich aus untereinander Konzentrationen vornehmen, desto weniger wird es notwendig, daß von außen eingegriffen wird. Es muß aber damit gerechnet werden, daß für ganz bestimmte Aufgaben in Zukunft eine beschränkte Zahl von Betrieben nur noch tätig werden kann. Es ist heute mehr denn je Aufgabe aller Unternehmer im Handel und aller in der Organisation Tätigen, an der Lösung dieser Fragen mitzuarbeiten.

Hayler,
Dr. Franz

Nov. 1943

Datum

Die Deutsche Volkswirtschaft (Berlin)

Nr. 33

Hayler Staatssekretär im RWM.

Durch die Konzentration der gesamten Produktionslenkung beim Reichsminister für Rüstung und Kriegsproduktion hat der Reichswirtschaftsminister einen Teil seiner Aufgaben für die Dauer des Krieges abgegeben, weil die früher vorhandene Arbeitsteilung nicht mehr den Erfordernissen des totalen Krieges entsprach. Drei große Gebiete sind es vor allem, die jetzt vom Reichswirtschaftsminister betreut werden: die Versorgung der Zivilbevölkerung, das Kreditwesen, das durch die Personalunion von Reichswirtschaftsminister und Reichsbankpräsident seit langem in einer Hand zusammengefaßt ist, und der Außenhandel, der teilweise unter die Zuständigkeit des Auswärtigen Amtes fällt. Die Bedeutung der Aufgabe, die Versorgung der Zivilbevölkerung mit lebensnotwendigen Gütern auch im Zusammenhang mit Luftangriffen durchzuführen, darf keineswegs unterschätzt werden. Der Reichswirtschaftsminister ist die Stelle, von der die Anforderungen für die Herstellung der Verbrauchsgüter an den Reichsminister für Rüstung und Kriegsproduktion gerichtet werden, damit ihnen im Rahmen der gesamten Erzeugung so viel an Kapazität zur Verfügung gestellt wird, wie es im Hinblick auf den Vorgang der Rüstung und die lebensnotwendigen Bedürfnisse der zivilen Verbraucher zweckmäßig ist. Keineswegs unterschätzen darf man ferner die Verteilungsaufgaben. Stellt man diese Gesichtspunkte in den Vordergrund, so ergibt sich, daß durch die neue Aufgabenverteilung das Reichswirtschaftsministerium gewissermaßen den Charakter eines Versorgungsministeriums erhalten hat, ohne daß damit die Bedeutung seiner anderen Arbeitsgebiete unterschätzt werden darf.

Diese Überlegungen lassen erkennen, welche Gründe dazu geführt haben dürften, den bisherigen Leiter der Reichsgruppe Handel und der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, \mathbb{H} -Brigadeführer Dr. Franz Hayler, mit der Führung der Geschäfte des Staatssekretärs im Reichswirtschaftsministerium zu beauftragen. Auf der gleichen Linie liegt die Ernennung von \mathbb{H} -Brigadeführer Otto Ohlendorf zum Hauptabteilungsleiter im Reichswirtschaftsministerium und zum ständigen Vertreter des Staatssekretärs, denn Ohlendorf war bisher als Hauptgeschäftsführer der Reichsgruppe Handel ein wichtiger Mitarbeiter Dr. Haylers.

Mit Dr. Hayler übernimmt ein ausgesprochener Mann der Praxis die Stellvertretung des Reichswirtschaftsministers, denn Hayler ist von Hause aus Lebensmittelkaufmann aus München. Dennoch ist sein Temperament und sein ganzes Wesen auf das Wirken über den eigenen Berufskreis hinaus eingestellt. Wesentlich am Aufbau eines arbeitsfähigen und lenkbaren Instruments der deutschen Handelsorganisation beteiligt, hat Hayler bei der Erfüllung seiner Aufgaben immer den großen Zusammenhang gesehen und einen Blick für das Wesentliche gehabt. Die immer engere Zusammenarbeit zwischen Reichswirtschaftsminister und der Reichsorganisation des Handels mag auch zu der jetzigen Lösung beigetragen haben, durch die ein erfahrener Praktiker, ein erprobter Nationalsozialist und ein mit Weitblick und dem Mut zu Entscheidungen begabter Kaufmann das wichtige Amt des Staatssekretärs im RWM. übernimmt.

Staatssekretär Dr. Landfried, der seit März 1939 neben seiner Tätigkeit als Staatssekretär im Preußischen Finanzministerium zugleich das Amt des Staatssekretärs im Reichswirtschaftsministerium innehatte, widmet sich nun in vollem Umfange wieder seiner früheren Tätigkeit. Wie mitgeteilt wurde, ist in Aussicht genommen, ihm auch in Zukunft besondere wirtschaftspolitische Aufgaben zu übertragen. Wer die Arbeit des Reichswirtschaftsministeriums eingehend verfolgt hat, konnte immer wieder feststellen, wie intensiv sich Staatssekretär Landfried um die schwierigen kriegswirtschaftlichen Probleme bemühte, denn in seine Amtszeit fiel eine Entwicklung, die durch die steigenden Anforderungen des totalen Krieges und die damit ver-

Hayler Staatssekretär im RWM.

Durch die Konzentration der gesamten Produktionslenkung beim Reichsminister für Rüstung und Kriegsproduktion hat der Reichswirtschaftsminister einen Teil seiner Aufgaben für die Dauer des Krieges abgegeben, weil die früher vorhandene Arbeitsteilung nicht mehr den Erfordernissen des totalen Krieges entsprach. Drei große Gebiete sind es vor allem, die jetzt vom Reichswirtschaftsminister betreut werden: die Versorgung der Zivilbevölkerung, das Kreditwesen, das durch die Personalunion von Reichswirtschaftsminister und Reichsbankpräsident seit langem in einer Hand zusammengefaßt ist, und der Außenhandel, der teilweise unter die Zuständigkeit des Auswärtigen Amtes fällt. Die Bedeutung der Aufgabe, die Versorgung der Zivilbevölkerung mit lebensnotwendigen Gütern auch im Zusammenhang mit Luftangriffen durchzuführen, darf keineswegs unterschätzt werden. Der Reichswirtschaftsminister ist die Stelle, von der die Anforderungen für die Herstellung der Verbrauchsgüter an den Reichsminister für Rüstung und Kriegsproduktion gerichtet werden, damit ihnen im Rahmen der gesamten Erzeugung so viel an Kapazität zur Verfügung gestellt wird, wie es im Hinblick auf den Vorgang der Rüstung und die lebensnotwendigen Bedürfnisse der zivilen Verbraucher zweckmäßig ist. Keineswegs unterschätzen darf man ferner die Verteilungsaufgaben. Stellt man diese Gesichtspunkte in den Vordergrund, so ergibt sich, daß durch die neue Aufgabenverteilung das Reichswirtschaftsministerium gewissermaßen den Charakter eines Versorgungsministeriums erhalten hat, ohne daß damit die Bedeutung seiner anderen Arbeitsgebiete unterschätzt werden darf.

Diese Überlegungen lassen erkennen, welche Gründe dazu geführt haben dürften, den bisherigen Leiter der Reichsgruppe Handel und der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel, **Brigadeführer Dr. Franz Hayler**, mit der Führung der Geschäfte des Staatssekretärs im Reichswirtschaftsministerium zu beauftragen. Auf der gleichen Linie liegt die Ernennung von **Brigadeführer Otto Ohlendorf** zum Hauptabteilungsleiter im Reichswirtschaftsministerium und zum ständigen Vertreter des Staatssekretärs, denn Ohlendorf war bisher als Hauptgeschäftsführer der Reichsgruppe Handel ein wichtiger Mitarbeiter Dr. Haylers.

Mit Dr. Hayler übernimmt ein ausgesprochener Mann der Praxis die Stellvertretung des Reichswirtschaftsministers, denn Hayler ist von Hause aus Lebensmittelkaufmann aus München. Dennoch ist sein Temperament und sein ganzes Wesen auf das Wirken über den eigenen Berufskreis hinaus eingestellt. Wesentlich am Aufbau eines arbeitsfähigen und lenkbaren Instruments der deutschen Handelsorganisation beteiligt, hat Hayler bei der Erfüllung seiner Aufgaben immer den großen Zusammenhang gesehen und einen Blick für das Wesentliche gehabt. Die immer engere Zusammenarbeit zwischen Reichswirtschaftsminister und der Reichsorganisation des Handels mag auch zu der jetzigen Lösung beigetragen haben, durch die ein erfahrener Praktiker, ein erprobter Nationalsozialist und ein mit Weitblick und dem Mut zu Entscheidungen begabter Kaufmann das wichtige Amt des Staatssekretärs im RWM. übernimmt.

Staatssekretär Dr. Landfried, der seit März 1939 neben seiner Tätigkeit als Staatssekretär im Preußischen Finanzministerium zugleich das Amt des Staatssekretärs im Reichswirtschaftsministerium innehatte, widmet sich nun in vollem Umfange wieder seiner früheren Tätigkeit. Wie mitgeteilt wurde, ist in Aussicht genommen, ihm auch in Zukunft besondere wirtschaftspolitische Aufgaben zu übertragen. Wer die Arbeit des Reichswirtschaftsministeriums eingehend verfolgt hat, konnte immer wieder feststellen, wie intensiv sich Staatssekretär Landfried um die schwierigen kriegswirtschaftlichen Probleme bemühte, denn in seine Amtszeit fiel eine Entwicklung, die durch die steigenden Anforderungen des totalen Krieges und die damit verbundene Umgestaltung der Organisation des Lenkungsapparates, der bisher dem Reichswirtschaftsminister unterstand, gekennzeichnet wird.

Deutsche Allgemeine Zeitung (Berlin)

Nr. 111

Ein notwendiges Uebel

DAZ Berlin, 21. 4.

Der Staatssekretär des Reichswirtschaftsministeriums, Dr. Hayler, hat in einer Rede auf einer Arbeitstagung der Leiter aller Landeswirtschaftsämter einige Formulierungen über die Kriegswirtschaft geprägt, die weit über die Fachkreise hinaus Interesse verdienen. Dr. Hayler hat folgendes gesagt: Die totale Bewirtschaftung und die totale Planung mit ihren zahlreichen Begleiterscheinungen seien durch den Krieg herbeigeführt und müßten in einer aufs höchste angespannten Kriegswirtschaft als Mittel angewandt werden, aber diese so weitgehende Bewirtschaftung und Planung dürfe nicht als die nationalsozialistische Wirtschaftsform angesehen werden, wenn man sich über diesen Charakter der erzwungenen Behelfswege klar sei, habe man auch die mit ihnen verbundenen möglichen Gefahren bereits überwunden.

Selten ist mit solcher Klarheit wie hier vom Staatssekretär der zuständigen obersten Reichsbehörde zum Ausdruck gebracht worden, was die ganze Bewirtschaftung ist und was sie nicht ist. Es ist höchst erfreulich, daß gerade jetzt eine solche Klarstellung erfolgt. Unser gesamtes wirtschaftliches Leben steht im Zeichen der Formulare, der Kontingente, der Kennziffern, der Herstellungsanweisungen, der Veräußerungsverbote, der Bedarfsdeckungsscheine und wie die Hilfsmittel noch alle heißen mögen, deren sich die staatliche Bewirtschaftung oder auch die Bewirtschaftung durch Selbstverwaltungsorganisationen bedienen müssen. Das ganze bedeutet einen ungeheuren Papier- und Arbeitsaufwand, unter dem jeder von uns immer wieder seufzt. Das ganze ist aber im Krieg, in der Kriegswirtschaft nicht zu entbehren, weil es keinen andern Weg gibt, um den Vorrang der Rüstungs-

produktion im weitesten Sinne sicherzustellen und zugleich eine im allgemeinen Interesse zweckdienliche Verteilung der vorhandenen Wirtschaftsgüter zu gewährleisten. Kriegswirtschaft ist Mangelwirtschaft; der Mangel muß organisiert werden, er muß bewirtschaftet werden, wenn nicht Ungerechtigkeiten entstehen sollen.

Das alles sind nun aber, wie Dr. Hayler gesagt hat, „erzwungene Behelfswege“, wir haben es nur mit einem notwendigen Uebel zu tun, aus dem kein Selbstzweck werden darf. Es ist nicht unser Ideal, daß der Staat sich um jede wirtschaftliche Kleinigkeit kümmern muß. Der Staat soll zwar die großen Linien der Wirtschaftspolitik bestimmen, und es wird auch durchaus nicht bestritten, daß der Staat als Lenker der Wirtschaft legitimiert ist. Dabei soll es sich aber in einer zukünftigen normalen Friedenswirtschaft nicht darum handeln, daß jeder einzelne wirtschaftliche Vorgang, jeder Entschluß für Kauf und Verkauf usw. an eine staatliche Genehmigung gebunden ist, wie dies jetzt, in der Zeit der kriegswirtschaftlich unvermeidlichen Reglementierungen, der Fall ist, sondern der Staat soll und wird wirklich nur die allgemeinen Weisungen geben. Wirtschaftslenkung bedeutet also z. B. die Förderung der Kraftfahrzeugwirtschaft durch den Staat oder die Impulse, die der Staat dem Außenhandel gibt, oder etwa sein Verhältnis zur Siedlung usw. Wirtschaftslenkung bedeutet aber nicht die Einmischung in jeden einzelnen Akt des Wirtschaftsablaufs.

Es ist zwar nicht das erstmal, daß von maßgebender Stelle eine solche Klarstellung erfolgt ist, aber selten ist sie so genau und überzeugend formuliert worden, wie dies Staatssekretär Dr. Hayler jetzt getan hat. Dafür sind ihm nicht nur die Wirtschaftler selbst dankbar.

Ritterkreuz des Kriegsverdienstkreuzes für Staatssekretär Dr. Hayler

Reichsminister Funk würdigt die Kriegseleistungen des deutschen Kaufmanns

Berlin, 17. 8.

Der Führer hat auf Vorschlag von Reichswirtschaftsminister Funk dem Staatssekretär im Reichswirtschaftsministerium Dr. Franz Hayler in Anerkennung seiner Verdienste bei dem Kriegeinsatz des deutschen Handels das Ritterkreuz zum Kriegsverdienstkreuz verliehen.

Anlässlich einer Arbeitstagung von Vertretern der deutschen Handelsorganisation überreichte Reichswirtschaftsminister Funk dem früheren langjährigen Leiter der Reichsgruppe Handel und der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel die hohe Auszeichnung und bemerkte, daß hiermit nicht nur Dr. Hayler persönlich, sondern der deutsche Kaufmann in seiner Gesamtheit vom Führer ausgezeichnet worden sei. Wenn aber der deutsche Kaufmann geehrt wird, so finden damit zugleich der deutsche Kaufmannsgeist und die deutsche unternehmerische Persönlichkeit ihre Anerkennung, aus deren starken Gestaltungskräften die gewaltigen Kriegseleistungen der deutschen Wirtschaft — und zwar sowohl in der Produktion wie auch im Handel — erwachsen, der in der Versorgung der Bevölkerung mit lebensnotwendigen Verbrauchsgütern wie in der Heranführung von Rohstoffen aus dem Auslande und in der ausgleichenden Bedarfsbefriedigung der Produktion mit Erzeugnissen aller Art im Kriege seine höchste Bewährungsprobe abgelegt hat.

Auch diese Leistungen müssen nicht nur aus der persönlichen, sondern auch aus der betrieblichen Verantwortung heraus gesehen werden. Es ist klar erwiesen, daß der Einsatz von Arbeitskraft und Material im Kriege überall da besonders rationell gewesen ist, wo die Verantwortung weitestgehend im Betriebe lag und nicht aus dem Betriebe heraus auf übergeordnete Lenkungsstellen übertragen wurde. Die Leistung, die der im unerbittlichen Lebenskampf gewachsene Betrieb und der voll verantwortliche Betriebsführer vollbringen, wird niemals eine von einer zentralen Stelle aus geleitete Verteilerorganisation erreichen können. Vielmehr müßte sich ein solches, von den natürlich gewachsenen Kräften des Betriebes losgelöstes Lenkungs- und Verteilungssystem zum Schaden der Versorgung der Bevölkerung auswir-

ken. Aber auch eine Brotfabrik kann niemals den Bäcker und eine Fleischfabrik niemals den Metzger ersetzen. Die Wissens- und Lebenswerte und die Fähigkeiten, die der Lehrling im Laden und im Lager, in der Werkstatt des Meisters und im Verkehr mit der Kundschaft empfängt, vermögen ihm niemals solche Ausbildungen zu geben, die außerhalb der Betriebe und des praktischen Lebens stehen, das die Menschen und die wirtschaftlichen Betriebsformen mit harter Hand in einem unerbittlichen Ausleseprozeß gestaltet und das sich doch durchsetzt, auch wenn man es noch so sehr in wirklichkeitsfremde und mechanisch erdachte Organisationsformen hineinzuzwängen versucht.

Der große Erfolg der deutschen Kriegswirtschaftsorganisation ist in erster Linie darauf zurückzuführen, daß man von Anfang an sie so betriebsnahe wie möglich gestaltete und die Selbstverantwortung in immer stärkerem Maße lebendig werden ließ. Der deutsche Handel, der deutsche Kaufmann sind jetzt wieder von den Leitern ihrer Organisationen zu einer nochmaligen äußersten Kraftanstrengung aufgerufen worden, um Arbeitskräfte für die Wehrmacht und die Rüstung auch nochmals aus ihren Reihen frei zu machen. Ich habe keinen Zweifel, — so führte Reichsminister Funk aus — daß der deutsche Handel auch jetzt wieder seine Pflicht bis zum Letzten erfüllen und eine neue Bewährungsprobe ablegen wird.

Staatssekretär Dr. Franz Hayler, der Träger des Blutordens der NSDAP, ist, hat sich große Verdienste um die deutsche zivile Kriegsversorgungswirtschaft erworben, insbesondere um die Versorgung der vom Bombenterror getroffenen deutschen Städte mit Verbrauchsgütern. Vielfach im persönlichen Einsatz an Ort und Stelle hat Dr. Hayler die schnelle Wiederingangsetzung der Versorgung herbeigeführt und auf Grund seiner persönlichen Erfahrungen und Kenntnisse die Belieferung der Luftnotgebiete mit bestem Erfolg organisiert. Die Schaffung von Organisationen zur Sicherstellung von Handelsbetrieben für Frontkämpfer in den wieder eingegliederten Gebieten geht auf die Initiative Dr. Haylers zurück.