

Persistenter Identifier: 1580125921904_1884

Titel: Professor Dr. G. Jägers Monatsblatt : Zeitschrift für Gesundheitspflege u. Lebenslehre

Autor: Jaeger, Gustav

Ort: Stuttgart

Datierung: 1884

Signatur: XIX/218.4-2,1884

Strukturtyp: volume

Lizenz: <https://creativecommons.org/publicdomain/mark/1.0/deed.de>

PURL: https://digibus.ub.uni-stuttgart.de/viewer/image/1580125921904_1884/1/

Abschnitt: Die Preise der Normal-Bekleidungsgegenstände

Strukturtyp: article

Lizenz: <https://creativecommons.org/publicdomain/mark/1.0/deed.de>

PURL: https://digibus.ub.uni-stuttgart.de/viewer/image/1580125921904_1884/47/LOG_0021/

Wo ein Sieg erfochten wird, gibt es natürlich auch Geschlagene und die Stärke des Wuthgeheuls derselben steht in geradem Verhältniß zu der Größe des Siegs. Auch in dieser Beziehung bringt die „Allgemeine medizinische Zeitung“, die sich zum Sprachrohr eines Geschlagenen hergab, einen an Kraft des Ausdrucks pompösen Beweis in Form eines wuthschraubenden von Invektiven und Lügen strotzenden Berichts, mit dessen Wiedergabe ich natürlich unser Blatt nicht besudeln will. Nur die Naivität und Wuthverblendung, mit der sich dieser geschlagene Mann in die Karten blicken läßt, will ich hier festnageln: Er nennt mich einmal über das andere „Spekulant“, „Commis voyageur“ und Aehnliches und beweist damit, daß er meinen Vortrag nicht als Gelehrter und Gesundheitshüter anhörte, sondern lediglich als „Geschäftsmann“ an's Geschäft dachte. So ist denn auch der ganze Bericht durchaus im Tone des Wuthschreies gehalten, mit dem ein Geschäftsmann einen plötzlich auftauchenden ihm sehr gefährlichen Konkurrenten begrüßt. Nun das Publikum weiß, daß nur der schimpft, der verspielt hat und — ich acceptire den Vergleich — zwischen zwei Spekulanten gestellt, von denen der eine um gutes Geld gute Waare verkauft und gratis heilt, während der andere um schweres Geld nichts spendet als leeren Trost und unwirksame Arzneien, mit denen man stets Gefahr läuft, sich zu vergiften, wird bald herausfinden, bei wem es besser fährt. Ob dieses ärztliche Fachblatt von seinen Lesern viel Dank ernten wird, daß es so nackt sich auf die Seite der — wie ich anzunehmen Ursache habe wenigen — Aerzte stellt, welche hygienische Fragen nur vom Standpunkt ihres Geschäftsinteresses beurtheilen, möchte ich bezweifeln.

Ueber das Gala-Normal-Kostüm, das ich am Schluß meines Vortrags demonstirte und an der nur die Pludderhose der Renaissance-tracht neu war, werde ich in einer späteren Nummer des Blattes mich äußern.

Jäger.

Die Preise der Normal-Bekleidungsgegenstände.

Aus den Kreisen der Wollenen und solchen die es werden wollen, wiederholen sich fortwährend Klagen, daß die Normalbekleidung so viele Kosten verursache. Die Objekte sollten billiger geliefert werden können. Hierüber möchte ich mich einmal ausführlicher äußern.

Daß die Objekte, namentlich die Oberkleiderstoffe, theurer sind als die bisher üblichen Tuche, Burkinge u. ist vollkommen richtig, dagegen ist ein Normalbett billiger als ein gewöhnliches Bett, und die Unterkleider, die an Haltbarkeit den besten englischen Flanellen nicht nachgeben, sind bedeutend billiger, als letztere, natürlich aber theurer, als ein baumwollenes Hemd, also im Großen und Ganzen wird eine Ausrüstung mit Normalobjekten nicht viel mehr kosten, als eine solche mit den gewöhnlichen Gegenständen.

Bezüglich der Oberkleiderstoffe und der fertigen Oberkleider, den einzigen Objekten, die allenfalls der Vorwurf des Theuerkommens treffen können, gilt folgendes:

Die Konfektionsindustrie der Neuzeit hat die Stofffabrikation zu Herrentleidern auf die völlig falsche, für den Kunden äußerst nachtheilige Bahn des „billig und schlecht“ gedrängt, und zwar schlecht in zweifacher Weise 1) durch Beimengung von Baumwolle zu der Wolle, wodurch sie hygienisch verwerflich wird; 2) durch Beimengung von Kunstwolle zur Naturwolle, wodurch der Stoff zunächst technisch schlechter wird, weil die kurzfasrige Kunstwolle die Haltbarkeit bedeutend beeinträchtigt, dann aber auch bewirkt wird, daß eine zweite hygienische Verschlechterung eintritt: um die eben einmal unerläßliche Haltbarkeit zu vergrößern, werden die Stoffe unsinnig dick und durch starke Verwalkung unsinnig dicht. Vor der Beschreitung dieser falschen Bahn werde ich meine Geschäftsleute mit allen Mitteln, die mir zu Gebot stehen, verhindern, und zwar im Interesse meiner Anhänger. Ich erzähle hier ein Vorkommniß in einem hiesigen offenen Geschäft:

Ein dem Verkäufer nicht näher bekannter Herr kaufte dort wiederholt Handschuhe, in denen er einen starken Verbrauch hatte; der Verkäufer offerirte ihm deshalb einmal eine Handschuhparthie, die er ihm besonders billig ablassen könne. Hierauf entgegnete der Fremde: „um billige Waare zu kaufen, dazu bin ich zu arm.“ Als er sich entfernt hatte, fragte ein anderer zufällig im Geschäft anwesender Käufer den Ladenbesitzer, ob er wisse wer der Herr sei. Auf die Verneinung sagte derselbe, er kenne ihn, es sei ein amerikanischer Millionär. —

Das ist das Urtheil des praktischen Amerikaners über billige Waare. Das billigste Kleid ist das theuerste, weil der oft sehr geringe Preisunterschied durch eine außerordentlich viel größere Hinfälligkeit weitaus überwogen wird. Wir müssen die gleiche solide Waare wiederbekommen, wie sie in der Zeit bestand, in der ein Bauer seinen blauen Tuchrock 20 Jahre lang tragen konnte.

Aber nicht bloß die Einzelbetrachtung ergibt obiges Resultat, sondern man muß auch die Sache im Ganzen nehmen: Erstens erspart der Wollene an den Kosten von Doktor und Apotheke. Eine mir bekannte Dame, der man zum Wollregime rieth, als sie in gesegneten Umständen war, verweigerte dies im Hinblick auf die Kosten. Sie kam nieder, das Kind wurde sofort krank und starb nach einigen Wochen; sie wurde ebenfalls krank durch Monate, und die Rechnung von Doktor und Apotheker betrug 800 Mark — ein Betrag, mit dem sie sich eine fast dreifache Ausrüstung hätte anschaffen können. Die Kosten einer mehrwöchentlichen Badreise sind erst hiebei nicht zugerechnet.

Zweitens spart der Wollene an Waschkosten und Flickkosten, allein an der Unterkleidung jährlich soviel, daß er sich 2 Unterkleidungsgarnituren anschaffen kann. Drittens erhöht sich, falls einer in der

Wolle geheilt wird, seine Arbeitsfähigkeit und damit seine Fähigkeit zum Geldverdienst, und das ist wieder ein Profit.

Weiter muß man auch folgendes ins Auge fassen:

1) es ist ein Vortheil und eine Annehmlichkeit für den Wollenen, wenn er sich an seinem Wohnort equipiren kann, und dieses ist nur auf dem Weg der Schaffung von Wiederverkaufsstellen und Unterkoncessionären zu erreichen, die natürlich ihren Verdienst haben müssen.

2) liegt es im Interesse jedes Wollenen, daß an seinem Wohnort das Wollregime sich ausbreitet und die Zeit möglichst abgekürzt wird, während deren man auf ihn mit Fingern deutet, als Sonderling verspottet, er sich wo er hinkommt wegen der Sache verkämpfen muß, oder gezwungen ist, mit halber Maßregel und darum auch halbem Erfolg sich zu begnügen. Muß da der Wollene es nicht mit Freuden begrüßen, wenn ein Geschäftsmann (Wiederverkäufer oder koncessionirter Schneider) ihn in der praktischen Belehrung der Leute, dem einzigen zum Ziele führenden Weg, unterstützt? Nun: und das Maß dieser Unterstützung durch den Geschäftsmann steht in geradem Verhältniß zum Geschäftsverdienst, den der Mann hat. Ist derselbe zu gering, so wird er sich kaum Mühe geben; er wird lieber die gewöhnliche Waare, bei deren Verkauf er keine langen Reden und Erklärungen braucht, seinen Kunden offeriren, und die Sache geht nicht vom Fleck; und auch der Bedienung der Wollenen selbst wird er nicht die Sorgfalt und Aufmerksamkeit zuwenden, die sie beanspruchen dürfen, wenn er nicht einen genügenden pekuniären Vortheil dabei hat.

Endlich: es wird natürlich stets Leute geben, welche die Kosten der Normalkleidung nicht erschwingen können, aber das wird nicht besser dadurch, daß man alle Preise um ein paar Prozent — um mehr kann es sich ja nie handeln — heruntersetzt; hier kann nur dadurch eine gewisse Bahn geöffnet werden, daß der arme zahlen kann, die guten Preise bezahlt, und dadurch dem Geschäftsmann ermöglicht hie und da einem armen Teufel etwas zu schenken, oder ihm eine Preisermäßigung zu Gute kommen zu lassen.

Ich habe, laut letzter Nummer des Monatsblatts, bewiesen, daß ich meinerseits diesem Grundsatz huldige, und zwar nicht bloß in den engen Kreisen meiner Umgebung, und ich weiß, daß auch im Kreis meiner Geschäftsleute in dieser Richtung geschieht, was Recht und billig ist.

Das sind die Grundsätze, die mir meine Stellung zur Preisfrage diktiren, und ich glaube, daß denselben nichts Triftiges gegenübergestellt werden kann.

Marinekleidung.

Ueber diesen Gegenstand bringt das Beiheft zum Marineverordnungsblatt Nr. 41 folgenden Passus aus der Feder des Marinestabzarzt Dr. Braune: