

aber kaum Berater im wirklichen Sinne sein. Für ihn ist der Verkaufserfolg maßgebend und die Verkäuflichkeit der ihm anvertrauten Ware. In früheren Zeiten, da der Erzeuger auch den Verschleiß seines Gewerbefleißes durchführte, konnte er mit ruhigem Gewissen die Dinge, die unter seiner Mitwirkung oder zumindest vor seinen Augen entstanden, weiter empfehlen, war ja innerhalb der Zunft das Qualitätsgefühl sehr groß. Wie hat es sich fortentwickelt, wie ist es heute? Wir wissen alle, daß das Handwerk mit dem stets wachsenden Absatzgebiet, mit der Ausbreitung der Maschine, mit dem höheren Lebensstandard früher als Konsumenten nicht in Betracht gekommener Schichten der Bauern, der Arbeiter nicht mehr Schritt halten konnte. Der Sieg der Maschine war nicht nur der Sieg der Technik allein, sondern die notwendige Folge des gesteigerten Bedarfes. Schon in ganz früheren Jahrhunderten hat der Mensch bei größerem Bedarf seine primitive Maschine erfunden, man denke nur an die Töpferscheibe, die, einmal erfunden, die Erzeugung „rationalisieren“ half. In primitiver Form bestanden auf allen Gebieten Vorrichtungen, die dem Handarbeiter Vorteile in der Erzeugung verschafften und sich immer mehr vervollkommneten. Die heutige Situation ist derart, daß eine unerhört gesteigerte Konkurrenz und Nachfrage auf allen Gebieten der Erzeugung die ehemals klare Organisation der Erzeugung und des Verkaufs völlig zum Schwinden gebracht und einen Zustand geschaffen hat, gegenüber dem der Konsument ratlos ist. Verwirrt durch die Überfülle des Angebotes, durch eine in ihren Wirkungen ungeahnte Reklame, durch ein lediglich auf den schnellen Verkaufserfolg abzielendes Personal in den Geschäften deckt er seinen Bedarf unter einer ihm nicht bewußt werdenden ständigen Suggestion. Zwar spürt man schon vielfach eine Reaktion, ein Besinnen, das sich im Absondern der Qualitätserzeuger von den übrigen durch die sogenannte „Markenware“ äußert. Erfreulicherweise kristallisiert sich dieser Begriff der Markenware auf einigen wenigen Gebieten derart heraus, daß das kaufende Publikum mit ihm intuitiv den einer höheren Qualität verbindet. Es entsteht hier ein Regulativ ähnlich wie in früheren Zeiten, da bestimmte Handwerker oder Geschäftsleute als „gut bürgerlich“ und „solid“ galten, als diese damals höchste Empfehlung beinahe sprichwörtlich wurde, so daß jedes kleine Kind bei Nennung der betreffenden Namen damit eine gesteigerte Qualität verband. Ähnlich ergeht es dem Publikum bei gewissen „Markenartikeln“.

Allerdings liegt heute noch das Hauptgewicht bei fast allen diesen Dingen auf der Qualität des Materiales. Doch sei diese an sich, mag sie noch