

Zur Geschichte des Milchkleinhandels in Deutschland im 19. Jahrhundert

Uwe Spiekermann

Männer machen Geschichte, Maschinen bewegen die Welt! Das ist der Eindruck, den man bei der Lektüre der meisten Darstellungen zur Geschichte der Milchwirtschaft im Deutschland des 19. Jahrhunderts gewinnt. Demnach legten in den 1870er Jahren Männer wie Benno Martiny oder Wilhelm Fleischmann wissenschaftliche und institutionelle Grundlagen der modernen Milchwirtschaft, wurde das Entrahmen durch das Swartsche Aufrahmverfahren, v.a. aber durch die Erfindung einer kontinuierlich arbeitenden Zentrifuge durch Laval 1878 entscheidend verbessert. Klar, daß sich solche Darstellungen dann meist auf die nachfolgende Entwicklung des Genossenschaftswesens, auf die vielfältigen Veränderungen bei der Milchgewinnung und -verarbeitung konzentrieren.

Eine einseitige Konzentration auf die vermeintliche Zäsur der 1870er Jahre verdeckt jedoch mehr, als daß sie erhellt. Da ist zum einen die lange Vorgeschichte der nachhaltig wachsenden Milchproduktion. Schon in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts verdoppelte sich die verfügbare Milchmenge und dieser Trend setzte sich bis zur Reichsgründung fort. Und schon zuvor war die Milchwirtschaft vielfach marktorientiert, so daß der

preußische Statistiker Viebahn 1868 resümieren konnte: *Es wird in neuerer Zeit wohl beinahe die Hälfte der Milchproduktion als Milch, Butter oder Käse in den Handel kommen, da Milchverkauf, Butter- und Käsefabrik in größeren Wirthschaften sehr zunimmt und manche (sog. Milchwirthschaften) ganz darauf eingerichtet sind.¹* Eine einseitige Konzentration auf die 1870er Jahre verdeckt zugleich, daß Institutionen und Innovationen zumeist längere Zeit brauchen, ehe nachhaltige Änderungen erfolgen. Das entscheidende Wachstum der Milchwirtschaft lag sicherlich erst um die Jahrhundertwende, wie ein Blick auf die Entwicklung der Molkereigenossenschaften schnell deutlich macht. Ein wesentlicher Nachteil des Blickes auf die Männer und Maschinen der 1870er Jahre aber ist, daß sie den Blick weglenkt vom täglichen Konsum, vom Handel und Absatz der Milch. Nicht in den Molkereien, sondern auf dem Markt, vor der Haustür und im Laden entschied sich der wirtschaftliche Erfolg der modernen Milchwirtschaft. In der sich im 19. Jahrhundert ausbildenden Marktwirtschaft zählte nicht primär die Leistungsfähigkeit der Produktionsbetriebe, sondern die Effizienz und Kundennähe eines funktionierenden Absatzsystems. Der vorliegende Beitrag wird sich daher mit der Entstehung, Etablierung und Veränderung des städtischen Milchkleinhandels im 19. Jahrhundert auseinandersetzen.² Angesichts einer unbefriedigenden Quellen- und Forschungslage muß dabei immer wieder auf Einzelentwicklungen zurückgegriffen werden, deren Verknüpfung zu Gesamtbildern stets unbefriedigend bleibt. Angesichts der zentralen Rolle des Kleinhandels für die Durchsetzung der Frischmilch als modernes Massengetränk, sollte sich der Versuch aber trotzdem lohnen.

Spezialisierung und Professionalisierung. Der Milchkleinhandel vor der Reichsgründung

Die Geschichte des Milchkleinhandels im 19. Jahrhundert war eine Geschichte zunehmender Spezialisierung und Professionalisierung.

Schmuck aus falschen Federn: Die Milchmenge wuchs schon vor der Molkerei

Milch für Metropolen:
Umlandversorgung vor
der Industrialisierung



Abb. 1: Lorenzo Quaglio: Milchmädchen beim Milchabliefern, 1834 (PALUCH 1983, 257)

Schon lange vor dem allgemeinen Aufschwung der Milchviehwirtschaft im 19. Jahrhundert wurde Milch auf lokalen Märkten erfolgreich abgesetzt. Von der Milchwirtschaft profitierten bereits im frühen 18. Jahrhundert diejenigen, die nahe bey grossen und volckreichen Städten ihre Güter und Vorwercke haben, da sie alle Tage Milch, Sahne und Rahm, Butter-Milch, Butter und Käse vor baares Geld los werden können.³ Der Milchhandel war Teil der bäuerlichen Wirtschaft, die uns heute so geläufige Trennung von Produzent, Zwischen- und Kleinhandel bestand nicht. Einzig die Versorgung der wenigen damaligen Metropolen erforderte einen regen Aufkaufshandel, sie erfolgte schon um 1800 durch die zweite und dritte Hand.⁴ Die meist geringen Erträge kleinerer Güter wurden von Zwischenhändlern aufgekauft, die die Milch dann entweder selbst oder an Höker weiterverkauften. An Milchläden war zu dieser Zeit aber noch nicht zu denken, die Kunden wurden direkt beliefert.

Neue Formen des Milchabsatzes: Das Beispiel München

Wie sehr die Kaufkraft städtischer Märkte den Milchhandel schon vor Beginn der Industrialisierung und Urbanisierung veränderte,

zeigt exemplarisch die Entwicklung in der bayerischen Haupt- und Residenzstadt München.⁵ Der Milchbedarf wurde im 17. und 18. Jahrhundert „durch Selbstversorgung aus innerhalb des Burgfriedens gelegenen Ställen, zum Teil aber durch Bezug von den Bauern“⁶ des Umlandes gedeckt. Ladenverkauf gab es nicht; Milch war kein handelsfähiger Artikel, durfte somit nicht von zünftigen Händlern oder Handwerkern verkauft werden. Der Vertrieb fand entweder auf der Straße oder dem Milchmarkt am Marienplatz statt. Der langsam steigende Bedarf, hervorgerufen durch das Bevölkerungswachstum und den wachsenden Konsum von Kolonialwaren und deren Surrogate, bot seit Anfang des 18. Jahrhunderts einer neuen Schicht von Milchproduzenten, den sog. Milchmännern, zunehmende Marktchancen. Außerhalb der Altstadt, aber noch innerhalb des Burgfriedens hielten sie jeweils einige Kühe und verkauften deren Milch an einen festen Kundenstamm. Die Milchmänner bildeten den Typus des spezialisierten, markt- und geldorientierten Nahrungsmittelproduzenten, für den der Verkauf die Lebensgrundlage bildete. Sie lieferten ihren Kunden die Milch meist direkt oder mit Hilfe von Milch-

mädchen ins Haus, verkauften zudem auf dem Markt, immer stärker auch per Wagen oder von Milchständen in den Straßen. Diese kundennahen Angebotsformen setzten sich auch bei den Bauern durch, der Milchspezialmarkt verlor an Attraktivität und wurde 1807 im Rahmen einer allgemeinen Neuregelung des Münchener Marktwesens aufgehoben.

Der Aufstieg der Milchmänner im 18. Jahrhundert verfehlte seine Wirkung auf die Umlandversorgung nicht. Die finanziell kräftigsten Bauern begannen seit der Jahrhundertwende eine neue Versorgung zwischenstufe einzurichten, die sog. *Milchniederlage*. Dabei handelte es sich zumeist um ein angemietetes Lokal, welches zuerst als Zwischenlager für den Straßenverkauf und die Milchzustellung, dann immer häufiger für den direkten Verkauf der Milch eingerichtet wurde. Hier konnte nämlich unabhängig vom Wetter verkauft werden; Käufer, Verkäufer und die Ware waren weder der prallen Sonne, noch Regen und Kälte ausgesetzt. Der größere Geschäftsumfang erforderte allerdings Verkaufspersonal, denn nicht der Bauer, der *Ökonom* vertrieb die Ware, sondern eine bezahlte Bedienstete, ein sog. *Milchmädchen*. Zwischen Konsument und Produzent trat die Verkäuferin, immer stärker auch die selbständige Händlerin.⁷ Die Milchniederlagen wurden seit den 1840er Jahren nämlich vermehrt von Milchverkäuferinnen angemietet, hierin unterstützt vom kreditgebenden *Ökonomen*. Er verminderte damit sein Absatzrisiko, sie dagegen hatte die Chance einer auskömmlichen Tätigkeit. Diese Professionalisierung der Milchmädchen führte zu einem raschen Anstieg der Zahl der Milchniederlagen: Wurden 1838, 1839 und 1840 nur jeweils 43, 41 und 53 Läden gezählt, so stieg deren Zahl über 105 1845 auf 146 1846 und 134 1847 an.⁸

Parallel stagnierte die Zahl der Milchmänner in den 1840er Jahren bei ca. 300, denn nur wenige nahmen, teils aus Kostengründen, die

Herausforderung der Lädens an.⁹ Statt dessen forderten sie, ehemals Nutznießer eines kaum reglementierten Handels, Schutz und Anerkennung als Münchener Gewerbe. Sie baten den Stadtmagistrat, daß die *Milchniederlagen nicht mehr vermehret, u. vielmehr die bestehenden allmählig beschränkt werden wollen*. Denn da diese Weibspersonen von diesem Zwischenhandel leben, u. außerdem eigene Läden bestreiten müssen, so tragen sie zum Nachtheil des Publikums lediglich zur Vertheuerung, oder Verschlechterung u. Verfälschung der Milch bei.¹⁰ Die stereotype Kritik am späteren Milchkleinhandel war schon zur Jahrhundertmitte voll ausgebildet. Die Milchmänner warfen den ledigen Frauen zu dem Unsittlichkeit vor, beklagten sich über den Verkauf anderer Waren außer Milch und kritisierten scharf erste Ansätze von Filialbildung bzw. von Läden mit mehreren Beschäftigten. Die Stadt lehnte Beschränkungen der Milchniederlagen jedoch grundsätzlich ab, zu groß schienen die hygienischen Vorteile der Läden. Ebenso wurden in den Folgejahren Anträge abgelehnt, den städtischen Milchmarkt neuerlich einzurichten. Und doch erzielten die Milchmänner Teilerfolge, denn im Gefolge der Restaurationspolitik nach 1849 wurden Lizzenzen für neue Milchniederlagen nur noch zögerlich bewilligt, so daß ihre absolute Zahl sank. Parallel aber nahm jedoch seit der Jahrhundertmitte die Ladenorientierung der Milchmänner zu. Angesichts einer über ihre Weiden hinausgreifenden Stadt kauften sie zusätzlich Milch bei Bauern des Umlandes und stationierten die größeren Mengen Milch auch in Läden. Insgesamt erhöhten sich dadurch die innerbetrieblichen Unterschiede im Milchabsatz. Da besonders Kinderärzte die hygienischen Verhältnisse in den sog. *Winkel-niederlagen*, kleinen Läden mit geringem Umsatz, kritisierten, sah sich die Stadt 1862 zu einer für die damalige Zeit außergewöhnlichen Spezialverordnung gezwungen. Die Milchverkaufsverordnung vom 12.08.1862 ließ dem Milchhandel formale Freiheit, die Zahl der Gewerbelizenzen wurde nicht beschränkt. Statt dessen schrieb sie präzise Hygiene-

Frühform des Ladens:
Die Milchniederlage

Milchmänner gegen
Milchmädchen: Der
Laden im Widerstreit

Rückwirkungen auf die Landwirtschaft: Der Milchkleinhandel als Basis des Wachstums der Milchproduktion

standards für den einzelnen Laden vor. Der Laden wurde damit als Hauptform des Milchkleinhandels anerkannt. Obwohl der Verkauf auf den allgemeinen Märkten und von Straßenständen aus weiter erlaubt war, zeigte besonders das neuerliche Verbot des Hausierhandels mit Milch, daß der Trend zum Laden der Trend der Zeit war.

Das zeigen auch andere Beispiele, etwa die Entwicklung in der Handelsmetropole Hamburg.¹¹ Während die Milchversorgung Münchens zu Beginn des 19. Jahrhunderts fast ausschließlich über Land erfolgte, dominierte in Hamburg der Schiffstransport. Dadurch wurde die Stadt-Land-Anbindung wesentlich erleichtert, der Versorgungsring wesentlich erweitert. Zugleich aber bildete sich, nicht zuletzt durch die hohen Kosten für die Milchhöher, schon frühzeitig ein ausgedehntes Milchhökerwesen. Diese Händler kauften die Masse der Milch auf, transportierten sie in die Stadt und verkauften sie dort in sehr unterschiedlichen Qualitäten. Die Ware wurde nicht stationär verkauft, die Händler zogen vielmehr mit zwei zumeist unbedeckten, mit einer Tracht und Ketten verbundenen Holzeimern umher. Demgemäß wurde die Milch vornehmlich an Stammkunden abgesetzt. Auch in Hamburg gab es Milchmänner, doch deren Zahl lag deutlich niedriger als in München. 1827 besaßen nur 65 Hamburger mehr als eine Milchkuh und ihre Zahl nahm tendenziell ab. Die schnell wachsende Bevölkerung führte jedoch dazu, daß sich zum einen das Versorgungsgebiet deutlich ausweitete und sich zum anderen neue Handelsformen bildeten. Die verbesserte Viehhaltung und der dank besserer Landstraßen seit den 1820er Jahren anschwellende Landverkehr konnten die Veränderungen nur verzögern, nicht aber aufhalten. Schon 1841 gab es in Hamburg immerhin 108 gesonderte Milchhandlungen, die – wie allgemein üblich – zumeist in von der Straße aus zugänglichen Kellern untergebracht waren.¹² Auch wenn der Hökerhandel um die Jahrhundertmitte noch dominierte, hatte auch in Hamburg die Scherenent-

wicklung hin zum Laden, hin zum spezialisierten städtischen Kleinhandel längst eingesetzt.

Die Entwicklungen in München und Hamburg zeigen beispielhaft, daß sich schon lange vor den wissenschaftlichen und technischen Innovationen der 1870er Jahre ein spezialisierter und ladenorientierter Milchkleinhandel ausgebildet hatte, der in den Konsumzentren die Hauptlast der täglichen Versorgung trug. Dieser Umwandlungsprozeß betraf zwar erst wenige lokale Märkte, doch paradigmatisch wurde hier ein Entwicklungsmuster vorweggenommen, nach dem sich während des Kaiserreichs die Milchversorgung fast aller Groß- und Mittelstädte umgestaltete. Spezialisierte Kleinhändler traten an die Stelle der Produzentenhändler, wobei Zwischen- und Groß-

Auch im Norden Deutschlands: Spezialisierung und Professionalisierung im Hamburger Milchabsatz



Abb. 2: Hamburger Kellerläden. Zeichnung von 1892 (MELHOP o.J. (1925), 320)

händler die Milch sammelten und ladengebundene Kleinhändler immer stärker den Letztabtsatz besorgten. Nur vor dem Hintergrund eines schon in den 1870er Jahren vielfach ausgebildeten Kleinhandels ist die anfängliche Selbstbegrenzung der entstehenden Molkereigenossenschaften auf die Butter- und Käseproduktion zu verstehen. Frühe Magazingenossenschaften, die etwa in den 1870er Jahren in Ostpreußen Frischmilch an Letztabverbraucher absetzten, mußten schon bald den noch großen Schwankungen im täglichen Milchgeschäft Tribut zollen. Die Genossenschaft in Insterburg hatte schon in ihrem ersten Jahresbericht Sehnsucht nach dem sichereren Geschäft mit länger haltbaren Milchprodukten: *Sicher ist anzunehmen, daß die Verarbeitung des ganzen Quantums höhere Erträge ergeben hätte, als der jetzt verarbeitete Teil desselben und die Betriebskosten sich dabei wesentlich vermindern würden, da der Verkauffrischer Milch neben dem Verkaufsladen noch die Unterhaltung zweier Niederlagen, einer Fuhrwerks und eines Faktors erfordert.*¹³ Der Milchkleinhandel war für die Produzenten ein wichtiges Element der Risikoverminderung, der Risikoteilung, der zugleich in den größeren Städten schon vor der Reichsgründung einen vergleichsweise hohen, wenn auch nicht an die Konsumspitzen der Jahrhundertwende heranreichenden Frischmilchabsatz ermöglichte.¹⁴ Dabei wiesen die etablierten Handels- und Residenzstädte deutlich höhere Konsummargen auf, als die schnell wachsenden Industriestädte. Die wissenschaftlichen und technischen Innovationen der 1870er Jahre beschleunigten ohnehin vorhandene Entwicklungstendenzen, ohne aber einen bestimmenden Einfluß auf sie auszuüben.

Die Milch zwischen Normierung und Kommerzialisierung

Das immer stärkere Aufbrechen der direkten Beziehung zwischen Milchproduzent und Milchkäufer hatte tiefgreifende Rückwirkungen auf

die Milch selbst. Unsere Sprache täuscht hier Kontinuität vor, doch die „Milch“ des frühen 19. Jahrhunderts hatte schon wenig gemein mit der „Milch“ vor Beginn des 1. Weltkrieges oder gar unserer heutigen „Milch“. Die stets gleichen Begriffe verdecken qualitative Unterschiede, verdecken die tiefgreifende Differenz zwischen Nahrungsmitteln verschiedener geschichtlicher Epochen. Der bäuerliche Entstehungshintergrund geriet für immer mehr Käufer in Vergessenheit: *Die intimen Zusammenhänge mit dem Tiere, dem wir sie verdanken, treten vollkommen in den Hintergrund; die Milch ist zur Ware geworden, von der wir nur verlangen, dass wir sie gut und möglichst billig kaufen können.*¹⁵ Der Kauf und Verkauf von Milch reduzierte das Nahrungsmittel auf einen im Preis sich widerspiegelnden Gebrauchswert. Und die Käufer erwarteten vom Kleinhändler eine bestimmte garantierte Qualität, die sich dem Ideal bürgerlicher Milch anzunähern hatte. Der Kleinhandel stand vor der Aufgabe, bestimmte Mindeststandards gewährleisten zu müssen, die das Naturprodukt eigentlich nicht haben konnte. Unterschiedliche Viehrassen und jahreszeitlich angepaßte Fütterung ergaben große natürliche Unterschiede in der chemisch-physikalischen Zusammensetzung von Milch und Butter.¹⁶ Der Handel sah sich auch aus diesem Grunde – ähnlich wie schon die Produzentenhändler in früheren Jahrhunderten – dem regelmäßigen Vorwurf der Milchverfälschung ausgesetzt. Gerade Ärzte und Hygieniker bündelten allgemeine Ängste vor Vergiftung und Degeneration und projizierten diese auf die wachsende Schar von Kleinhändlern: *Nicht so offenbar, weil schleichender wirkend, aber kaum weniger verderblich sind die Folgen der fast systematischen Verfälschungen, welchen die Milch in den Städten unterworfen ist, und wir werden nicht irren, wenn hier eine Ursache von Scrofulose, Bleichsucht, Englischer Krankheit, Tuberkulose und anderer constitutioneller Krankheiten suchen, welche unter der ärmeren städtischen Bevölkerung so sehr verbreitet sind.*¹⁷ Es kann hier nicht der Platz sein, über

Täuschende Sprache:
„Milch“ zwischen Kontrolle und Kommerz

Lokale Milchregulative: Rechtssetzung und ihre Folgen für den Milch- kleinhandel

Abgesahnt: Kommerzielle
Neudeinition eines
Naturproduktes

den Realgehalt dieser Aussagen zu urteilen. Die vielfach stereotypen Vorwürfe kamen jedoch nicht nur aus Kreisen, die von einer wachsenden chemischen Kontrolle direkt profitiert hätten, sondern sie wurden mangels präziser Analysetechnik nie empirisch untermauert und beruhten durchweg auf subjektiven Eindrücken.¹⁸ Der Vorwurf systematischer Milchverfälschungen durch den Kleinhandel erinnert vielmehr an den ebenfalls stereotypen Vorwurf der verteuernden Wirkung des Handels, der ein Relikt merkantilistischer Wirtschaftsideale war. Hierin spiegelte sich eher die Unkenntnis über die notwendigen, ja konstitutiven Aufgaben des Kleinhandels in einer modernen, arbeitsteilig organisierten Wirtschaft, als ein konkret faßbares Fehlverhalten einer bestimmten Funktionsgruppe.

Verfälschungen waren zudem nicht das Hauptproblem der Milchqualität zu Beginn des Kaiserreichs. Die Diskussionen im Zusammenhang mit dem ersten Nahrungsmittelgesetz von 1879 rankten sich vielmehr um den Begriff der *Werthverringerung* der Milch, sei es durch Wasserzusatz, sei es durch Abrahmen. *Es bedarf [...] nur der Erfahrungen, welche die Marktpolizei, die Aerzte und die Hausfrauen gemacht haben, um zu konstatiren, daß, abgesehen von der Lieferung einiger Milchwirtschaften, welche thatsächlich reine Kindermilch in versiegelten Gefäßen zu höheren Preisen lieferten, der Begriff einer reinen unverfälschten Milch dem konsumirenden Publikum nahezu abhanden gekommen ist.*¹⁹ Der Kleinhandel dieser Zeit war durch *Sortenunsicherheit*²⁰ gekennzeichnet. Die Unterscheidung einer Vielzahl unterschiedlicher Sorten, Qualitäten und Preise, die für die meisten Nahrungs- und Genußmittel üblich war, gab es bei Milch kaum. Der Vielfalt des Produktes stand ein einheitlicher Preis entgegen. Ausnahmen waren lediglich verschiedene Arten von Kinder- und Säuglingsmilch, sowie Rahm- und Sahnesorten. Sie bildeten die gewinnträchtigen Spitzenprodukte, während „Milch“ zum Restprodukt wurde. Sie

war vielfach abgerahmt, wurde derart verändert schon vielen Milchhändlern geliefert. Aber auch der wachsende Konsum hatte Rückwirkungen auf das bäuerliche Produkt. Nicht mehr die Milch einzelner Kühe wurde verkauft, sondern die Erträge verschiedener Kühe wurden vermischt.²¹ Dadurch wurde Milch immer mehr zu einer Durchschnittsware, deren Qualität mittels vermeintlich objektiver Maßzahlen einzufangen zu sein schien. Die Ware wurde nicht mehr nur ihres landwirtschaftlichen Entstehungszusammenhangs entkleidet, sondern sollte nun auch an der abstrakten Leiste naturwissenschaftlicher Grenzwerte gemessen werden.

Der Handel unterstützte entsprechende staatliche Bestrebungen eines Reichsmilchgesetzes, um so verbindliche Maßstäbe für die Milchproduktion festschreiben zu können.²² Doch nationale Regelungen scheiterten Anfang der 1880er Jahre an den Unterschieden der regionalen Milchproduktion.²³ An deren Stelle traten zwischen 1884 und 1887 Rahmenregelungen in den wichtigsten Einzelstaaten. Sie wurden durch lokale Milchregulative ergänzt, die die Qualität und Kennzeichnungspflicht der Milch vor Ort verbindlich festschrieben. Zwischen 1879 und 1909 nutzten ca. 200 deutsche Groß- und Mittelstädte diese Möglichkeit des Nahrungsmittelgesetzes. Fünf Folgen dieser Regulative sind hervorzuheben: 1. Der deutsche Milchmarkt wurde nun auch de jure in eine Vielzahl lokaler Teilmärkte aufgesplittet, in denen jeweils andere Vorgaben galten. Rechtsnormen dienten nicht der Vereinheitlichung von Märkten, sondern ihrer Ausformulierung nach den lokalen Bedürfnissen und Machtverhältnissen. 2. Die Regulative setzen naturwissenschaftliche Beurteilungsmaßstäbe verbindlich durch. Milch war nicht länger ein natürliches Nahrungsmittel, sondern eine *wässerige Auflösung von Käsestoff, Milchzucker und verschiedenen Salzen, welche durch zahllose beigemengte Fetttröpfchen weiss und undurchsichtig erscheint.*²⁴ Dem damaligen Vorrang physikalisch-chemischer Analyseverfahren entspre-

chend, wurde der Fettgehalt – im Widerspruch zu führenden Milchfachleuten – zum wichtigsten Qualitätsmerkmal der Milch. Bakteriologische Kriterien gewannen zwar im Gefolge der Forschungen Soxhlets und Renks an Bedeutung, doch aufgrund hoher Kosten dominierten im Kaiserreich noch einfach handhabbare physikalische Grenzwerte.²⁵ 3. Die Regulativen verschärften die unterschiedliche Kontrolldichte in Stadt und Land, von Kleinhandel und Produzenten. Während die Lebensmittelkontrolle in den Städten allgemein verschärft wurde und sich die Händler häufig einem permanenten Kontrolldruck ausgesetzt sahen, wurden – von Bayern einmal abgesehen – die Produzenten nur selten kontrolliert. Das galt besonders in Preußen, dessen relative Rückständigkeit bei der Lebensmittelkontrolle sich im Milchsektor besonders bemerkbar machte.²⁶ Teilweise Folge dieser einseitigen Begünstigung der Landwirtschaft waren Selbsthilfebestrebungen des Milchhandels, der die Milch seiner Lieferanten durch private Sachverständige unter-

suchen ließ.²⁷ 4. Die Durchsetzung des ladengebundenen Milchspezialgeschäfts wurde durch staatliche Rahmenbedingungen nachhaltig unterstützt. Zur Garantie der normierten Milchqualität wurden Gestaltung und Inneneinrichtung der Verkaufs- und Lagerräume vielfach vorgeschrieben, ebenso die Hygiene der Milchbehälter bzw. -zapfanlagen. Die Regulativen unterdrückten parallel aber auch Konkurrenz. Gerade der Straßen- und Haußerhandel blieb vielerorts streng reguliert oder wurde gar ganz verboten. 5. Die rechtlichen Rahmenbedingungen förderten den Organisationsgrad der Händler. Letztere versuchten dadurch zum einen, direkten Einfluß auf die Milchverordnungen zu nehmen, um so zu rigide Vorgaben abzuschwächen. Zum anderen aber etablierten sich schon in den 1880er Jahren lokale Milchhändlervereine, die mit ihrer Nachfragemacht versuchten, auch die Produzenten bzw. Großhändler auf bestimmte Qualitätsstandards zu verpflichten. 1913 waren mehr als 10.000 Milchkleinhandler in 65 Einzelvereinen organisiert.

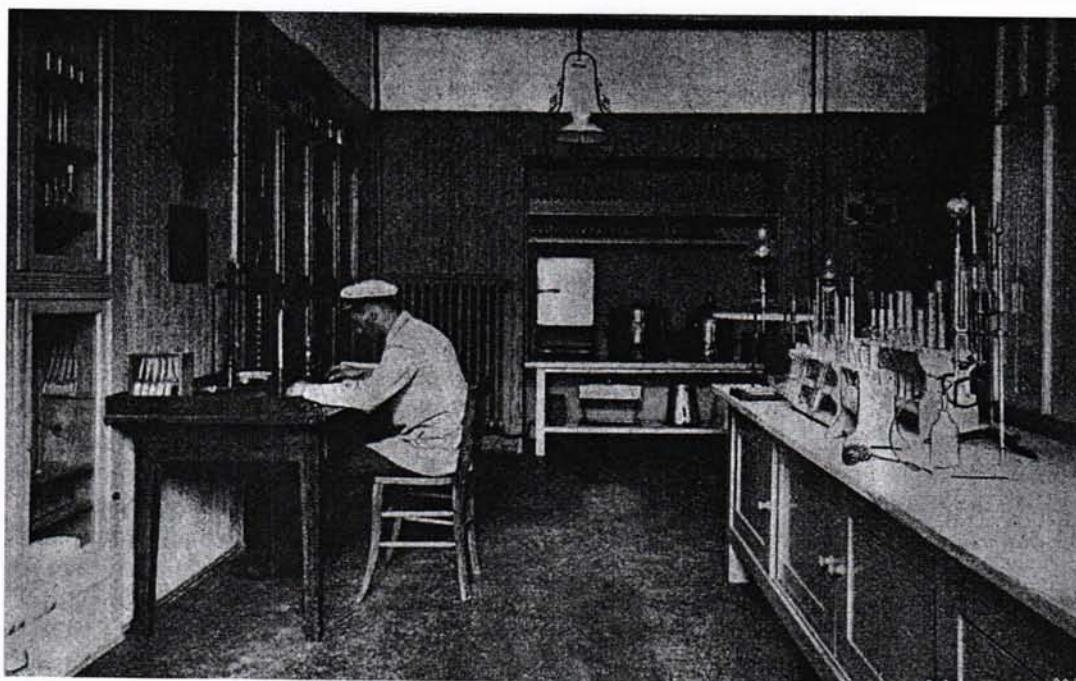


Abb. 3: Selbstkontrolle des Kleinhandels. Das Laboratorium der Münchener Firma Anton Dallmayr, 1908 (PAPST 1908, 68)



Abb. 4: Milchhändler aus dem Umland Braunschweigs, 1895 (MILCH – KÄSE – BUTTER 1981, 36)

Wachsende Nachfrage und quantitatives Wachstum des Milchkleinhandels

Neudeinition der Milch oder: Die Legalisierung der *Grenzmilch*

Definition ohne Rückfrage – Wissenschaftlicher Machtanspruch und die Praxis der Laien

Gerade mittlere und größere Geschäfte wiesen einen gegenüber dem gesamten Kleinhandel überdurchschnittlichen Organisationsgrad auf. Lobbyarbeit auf nationaler Ebene erfolgte durch den 1895 gegründeten Reichsverband Deutscher Milchhändler-Vereine und Genossenschaften e.V., dem 1913 immerhin 85 Vereine mit 7.010 Mitgliedern angehörten.²⁸

Auch wenn der Kleinhandel – ebenso wie viele Molkereigenossenschaften – damit gleichsam staatliche Aufgaben der Qualitätssicherung wahrnahm, blieben die stadtlichen hygienischen Vorgaben vielfach umstritten. Die Festlegung bestimmter Mindestfettgehalte begünstigte in der Regel größere Anbieter bzw. Geschäfte, die ihre Milch von größeren Produzentenvereinigungen bezogen. Durch die Vermischung großer Mengen Milch war es für sie wesentlich einfacher, Milch bestimmter Zusammensetzung anzubieten, als etwa für kleine Wirtschaften, deren Milch größere individuelle Ausprägungen aufwies. In der Praxis mutierten die Mindestzahlen zudem regelmäßig zu Normzahlen, *Grenzmilch* wurde zum stehenden Begriff. Die Regulativen entkriminalisierten Qualitätsminderungen, legitimierten diese geradezu, denn Abrahmen war nun erlaubt, wenn nur bestimmte Grenzen nicht überschritten wurden.²⁹

Die Kleinhändler mußten sich zudem immer wieder mit traditionellen, „unwissenschaftlichen“ Beurteilungsmaßstäben vieler Konsumenten auseinandersetzen, die sie selbst teils teilten. Die heftige Kritik vieler Hygieniker und Mediziner an mangelnder Warenkenntnis und der Sorglosigkeit im häuslichen Umgang mit der Milch darf man nicht immer wörtlich nehmen. Es wäre ahistorisch, wollten wir die einseitig naturwissenschaftliche Definition von Milch und deren Hygiene als alleinigen Maßstab unseres Urteils gelten lassen. Den umfangreichen Normvorgaben der Wissenschaft stand eine langfristig gewachsene Praxis im Umgang mit Milch entgegen, die ihre eigenen, nicht einfach zu denunzierenden Be-

wertungsmaßstäbe besaß. Die Konsumenten verlangten eine billige, wohlschmeckende und enträhmfüige Rohmilch, die mit dem naturwissenschaftlichen Ideal einer hygienisch sauberen, keimfreien Milch nicht immer übereinstimmte. Molkereien galten vielen Konsumenten als *Verteuerungsmaschine*³⁰ und besonders pasteurisierte Milch begegnete tiefgreifenden Vorbehalten, eine Folge des als unangenehm empfundenen Geschmacks sowie des Umstandes, daß sie sich im Gegensatz zur Rohmilch kaum mehr entrahmen ließ.³¹ Gesetzlicher Zwang half ihr in den 1930er Jahren zum endgültigen Durchbruch, am Markt aber konnte sie sich kaum durchsetzen. Ebenso wie bei der langwierigen Einführung der Flaschenmilch wurde der Milchkleinhandel hier ungewollt zu einer Modernisierungsinstanz, die half, eine technisch einfach zu handhabende Art von Milch an den Kunden zu bringen.

Struktur und Betrieb des Milchkleinhandels im Kaiserreich

Die Veränderungen der Milch, ihre Kommerzialisierung und technisch-wissenschaftliche Normierung bildeten den Hintergrund für einen kontinuierlichen Wandel des Milchkleinhandels im Kaiserreich. Er fand vor dem Hintergrund einer immens wachsenden Versorgungsleistung statt, die zu einem raschen Wachstum der Zahl der Kleinhändler führte. 1875 arbeiteten in Hamburg in 486 Hauptbetrieben 699 Personen, 1907 wurden dagegen 1.421 Milchhandlungen mit 4.183 Beschäftigten gezählt. Andere Städte wiesen deutlich höhere Steigerungen auf, so etwa München, wo 1875 432 Hauptbetriebe bestanden, während 1910 mehr als 1.600 Geschäfte tätig waren.³² Ursache dieses quantitativen Wachstums war zum einen die schnell voranschreitende Urbanisierung, durch die immer mehr Menschen auf die Dienstleistungen des Handels angewiesen waren. Der Anteil der Großstadtbewohner stieg im Deutschen Reich zwischen 1871 und 1910 von 4,8% auf 21,3%, der der Bewohner in Städten mit mehr als

20.000 Einwohnern von 12,5% 1871 auf 34,7% im Jahre 1910. Zum anderen aber erhöhte sich der städtische Pro-Kopf-Konsum von Milch in diesem Zeitraum deutlich, auch wenn fehlende nationale Daten allgemeine Aussagen erschweren. Der tägliche Pro-Kopf-Konsum, der 1902/03 in den Städten ca. 0,3 l Milch betrug, stieg danach bis etwa 1907/08 weiter an, um sich nach beträchtlichen Preissteigerungen 1913 wieder bei ca. 0,28 l pro Kopf/Tag einzupendeln.³³ Im folgenden wird es um die Frage gehen, wie sich die Struktur und der Betrieb des Milchkleinhandels im Kaiserreich gestalteten, wie sie sich veränderten und verändern mußten, um ihrer Versorgungsaufgabe gerecht zu werden.

Während des Kaiserreichs nahm die Ladenorientierung des Kleinhandels weiter zu. Zugeleich schwand die Bedeutung des direkten Absatzes der Produzenten bzw. ländlicher Händler. Trotz weiter bestehender großer regionaler Unterschiede gilt, daß der Direktabsatz je geringer war, je größer die Stadt bzw. je geringer die Milchproduktion im direkten Umfeld der Stadt war. In Hamburg wurden 1897 966 Milchhändler mit einem Umsatz von jährlich 55,8 Mio. l gezählt, während 184 ländliche Kleinhändler lediglich 5,6 Mio. l absetzten. Ähnlich war die Situation in Leipzig, wo 1910 345 Produzentenhändler 19,68% der Milch vertrieben, während in der Stadt 1.277 Kleinhändler die Masse des Umsatzes tätigten. Dagegen wurde in Königsberg 1912 noch 32,9% des gesamten Milchaufkommens unmittelbar an die Verbraucher abgesetzt, während der Anteil des städtischen Kleinhandels nur bei 24% lag. Und auch in der westfälischen Metropole Münster dominierte vor dem Ersten Weltkrieg die direkte Versorgung. 1912 versorgten ca. 160 Produzentenhändler die Bevölkerung, während die Zahl der städtischen Milchhandlungen 1907 16 und 1912 45 betrug.³⁴ So sehr diese Direktversorgung auch dem Ideal einer unmittelbaren Beziehung von Produzent und Konsument entsprach, darf man nicht übersehen, daß die von dieser Gruppe



Abb. 5: Die Milchpunscherei ambulanter Milchhändler (FLIEGENDE BLÄTTER 1893)

angebotene Milch weit überproportional entrahmt bzw. verfälscht war.³⁵ Während die städtischen Händler im Laden und am Bahnhof häufig überprüft wurden, lastete auf den mobilen Händlern eine deutlich geringerer Kontrolldruck. Angesichts ihrer niedrigeren Fixkosten boten sie die Milch jedoch meist etwas billiger an, so daß viele Kund/inn/en sich auch mit schlechterer Qualität begnügen. Geringere Qualität und geringere Preise führten zu teils heftigen Konflikten mit städtischen Händlern, teils gaben Produzenten ihren Direktabsatz auf, weil ihre Bediensteten systematisch verprügelt, ihre Milchwagen demoliert wurden.³⁶

Das Vordringen des Ladens war die Grundlage nachhaltigen Änderungen im Verkauf, doch noch war der Laden nur in wenigen Städten Ort des eigentlichen Milchverkaufs. Hier wurde die Milch gelagert, Bestellungen angenommen, hier wurde häufig bezahlt und ein etwaiger Überschuß an Milch verkauft. Die Masse der Milch aber wurde den Kunden morgens ins Haus gebracht, nachdem der Händler sie teils in der Frühe, teils am Abend zuvor vom Bahnhof abgeholt oder von einem Großhändler bzw. Produzenten geliefert bekommen hatte. Nicht allein der Verkauf stand also im Mittelpunkt der Arbeit des Milchhändlers, der Milchhändlerin, sondern ein umfassendes Dienstleistungsangebot, welches von der Warenpflege über die Portionierung

Langsame Abkehr vom Produzentenhändler:
Zur Neudeinition der Stadt-Land-Beziehungen

Service und Kostenfaktor: Das tägliche Zustellen der Milch



Abb. 6: Rationalisierung an der Haustür. Ein Zustellapparat des Jahres 1914 (MILCH- UND FRÜHSTÜCKSSCHÜTZER 1914)

bis hin zur regelmäßigen Zustellung reichte. Der Händler gewährte auf ein oder zwei Wochen begrenzten Kredit, von ihm konnte man mancherlei Neuigkeiten erfahren und er beschaffte auch manche Waren, die außerhalb seines Hauptgeschäfts lagen. Der Kundenkreis auch kleiner Geschäfte erstreckte sich regelmäßig nicht allein auf die unmittelbare Nachbarschaft des Ladens, sondern umgriff auch benachbarte Stadtviertel. Die Milchzustellung erforderte daher Verkaufswagen, ein Kostenfaktor, der nicht immer durch die geringere Ladenmiete aufgefangen wurden. So besaßen in Frankfurt a.M. 1910 von 738 Milchhändlern 156 Pferde- und 2 Eselgespanne, 160 Hundewagen, 95 Drück(d.h. Hand-)Karren und 31 Lastfahrräder, während 294 Geschäfte sich entweder auf den Ladenverkauf konzentrierten oder aber nur eine geringe Menge Milch in der unmittelbaren Nachbarschaft zustellten.³⁷ Je größer der Umsatz, desto größer die Investitionen in den Fuhrpark. Auf dem Wagen befanden sich zumeist ein oder zwei Milchkannen in Größen

von zumeist 32, 40 oder 64 l. Sie besaßen einen abnehmbaren Deckel, dessen eine Hälfte aufklappbar war. Die Milch wurde – meist auf der Straße – mit Meßbechern entnommen, in Blechgefäß, Krüge, Milchtöpfe oder Flaschen umgefüllt und dann dem Kunden entweder ins Haus gebracht oder aber vor die Tür gestellt.³⁸ Auch wenn die Zustellpraxis weit verbreitet war, lassen sich doch tiefgreifende regionale Unterschiede, präziser ein Süd-Nord- bzw. ein West-Ost-Gefälle erkennen. Während im Südwesten Milch fast ausschließlich zugestellt wurde, betrieben von 1913 von den 1.015 Leipziger Milchhändlern lediglich 238 (23,5%) ausschließlich ambulanten Handel, 116 (11,4%) kombinierten Ladengeschäft und Zustellung und 661 (65,1%) verkauften nur im Laden. Auch im Osten Deutschlands verkauften die Milchhändler mehr als die Hälfte ihrer Milch in Läden, in Oberschlesien war die Milchzustellung geradezu unüblich.³⁹ Und selbst im Süden, besonders in Bayern, veränderte sich die tägliche Zustellpraxis langsam, entwickelte sich der Laden mehr und mehr zum Ort des täglichen Einkaufs. In München wurde 1906 das Aus- und Umschenken von Milch auf der Straße verboten und Beobachter resümierten bald darauf, daß die Münchener Konsumenten vielfach die Milch in den Milchhandlungen selbst holen bzw. durch das Hauspersonal abholen lassen.⁴⁰

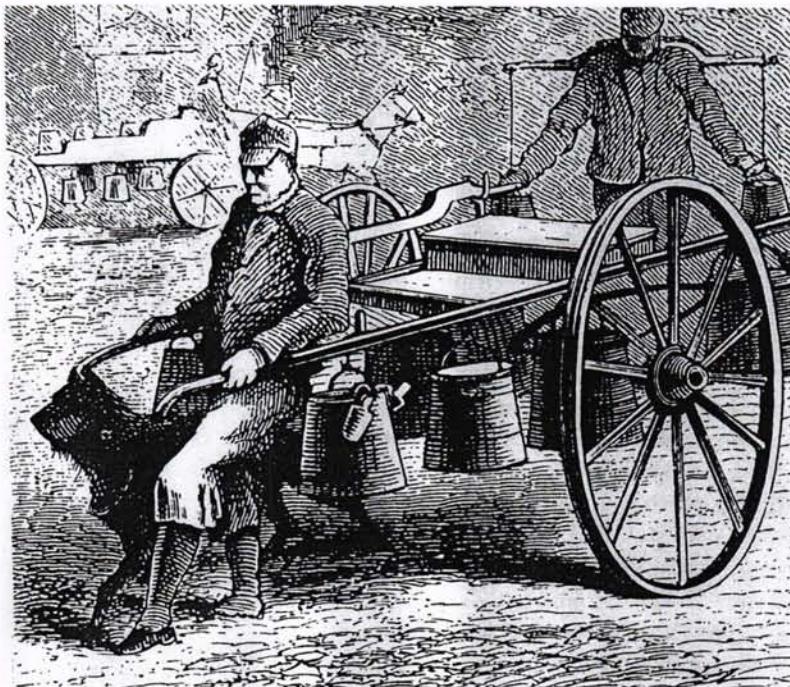


Abb. 7: Milchzustellung in Hamburg, 1877 (KAISER 1994, 87)

Der Zug zum Laden hatte vielfältige Ursachen. Das Münchener Beispiel steht erstens für den Druck staatlicher Instanzen, die im Laden den einfachsten Ort effizienter Kontrolle sahen. Die Milch der Hausierer, Produzentenhändler und Zusteller konnte kaum systematisch untersucht werden, hier hatte der Kontrolleur dem Händler hinterher zu laufen, während er im Laden stets vorstellig werden konnte. Die staatlichen Instanzen betonten zwar immer wieder die hygienischen Vorteile des Ladenvertriebs, doch angesichts des Widerstandes auch gegen moderne Verkaufswagen mit integrierten Kühl- und Zapfanlagen (*Kuchler-Wagen*) scheinen Fragen des

optimalen Verwaltungsvollzuges im Vordergrund gestanden haben. Hygieneargumente hatten jedoch ihre Berechtigung, denn der Laden bot zweitens einfache Möglichkeiten der Milchkühlung und damit der Qualitäts sicherung. Da die deutsche Kälteindustrie – im Gegensatz etwa zur amerikanischen Wirtschaft – einseitig auf große und teure Kältemaschinen setzte, mußten die Läden – wenn sie denn kühlten – zu einfachen, aber durchaus effizienten Mitteln greifen. Die Milchbehälter wurden entweder in einem kühlen Keller aufbewahrt oder aber in Tröge oder Bassins mit Eiswasser gestellt. Weit verbreitet waren auch sogenannte Eisschwimmer, bei denen zerkleinertes Eis in eine Blechbüchse gefüllt wurde, die man dann auf der Milch schwimmen ließ.⁴¹ Die schon in den preußischen Rahmenverordnungen von 1884 geforderten Milchkühler – hierbei passierte die Milch von Eiswasser umgebene gewundene Röhren – waren dagegen zu teuer und fanden nur begrenzte Verbreitung.⁴² In Leipzig besaßen 1913 166 Läden (16,4%) spezielle Kühl vorrichtungen bzw. maschinelle Kühl einrichtungen, in Karlsruhe waren es 1910 25,6%.⁴³ Die begrenzten Kühl möglichkeiten lasteten stets auf dem Betrieb des Kleinhandels. Milch mußte möglichst schnell abgesetzt oder verbraucht werden, ansonsten traten hohe Verluste auf. Der Laden vergrößerte die zur Verfügung stehende Zeitspanne etwas, doch am grundsätzlichen Problem mangelnder Haltbarkeit änderte er nichts. Der entscheidende Grund für den Laden als Verkaufsort des Kleinhandels lag jedoch drittens in der Kostenstruktur. Der Milchhandel war ursprünglich ein Nebenerwerb landwirtschaftlicher Betriebe, das Milchgeld stets Teil eines Gesamteinkommens. Der Milchspezialhandel als Hauptbetrieb konnte dagegen nur dann auskömmlich sein, wenn entweder die Handelsspannen oder aber die Umsätze entsprechend hoch waren. Tagesverdienste von 5–6 M. waren üblich, damit lag das Jahres einkommen nur knapp über dem Lohn eines durchschnittlichen Arbeiters.⁴⁴ Der Laden aber ermöglichte es, ein wesentlich breiteres

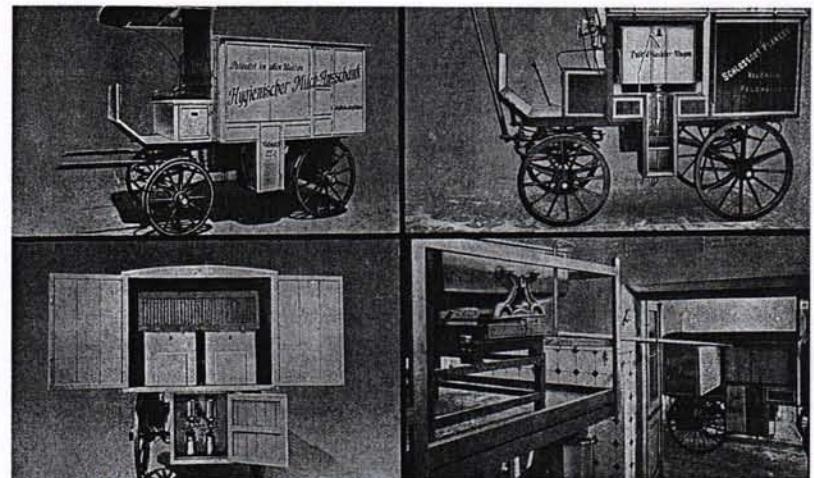


Abb. 8: Kuchler-Wagen zur hygienischen Milchversorgung (FRIEDEL/KELLER 1914, 166)

Warensortiment zu führen und so mittelständische Durchschnittseinkommen zu erreichen. Auch wenn einzelne Milchregulative Nebensortimente rigide beschränkten, teils ganz verboten, wurden doch vielfach Butter, Käse, Eier, Landesprodukte, Brot und besonderes Flaschenbier angeboten. Letzteres ergänzte sich betriebswirtschaftlich gut mit der Milch, da die Brauereien zur Kühlung stets Eis mit lieferten.⁴⁵ Milch wurde aber auch in bestehende Sortimente der Kolonialwaren handlungen integriert, wenngleich dort nur wenige Liter pro Tag verkauft wurden: *Die Arbeiterfrau will vielfach dort, wo sie ihren Bedarf an Holz, Kohlen, Gemüse und dergleichen Sachen deckt, auch ihre Milch einkaufen können, oft auch, weil es dann ein „Pumpen“ ist. Sie bewegt sich aber auch hier mehr in ihrem Milieu; Spezialgeschäfte sind ihr vielfach zu fein, und sie glaubt, in solchen Geschäften nicht gern gesehen zu werden.*⁴⁶ In diesen Geschäften – 1910 waren es z.B. 713 (55,8%) der 1.277 Leipziger Milchhandlungen bzw. 274 (58,2%) 471 der entsprechenden Mannheimer Geschäfte – wurde Milch kaum gesondert behandelt und diente eher als Lock artikel bzw. Beleg besonderer Preiswürdigkeit.⁴⁷ Der Laden erlaubte es viertens grundsätzlich auch, Transport- und Zustellkosten auf die Kunden zu verlagern, vorausgesetzt, diese kauften im Laden. Teilweise konnten

Kontrolle, Kühlung, Kosten: Der Laden als Fixpunkt des Milchkleinhandels

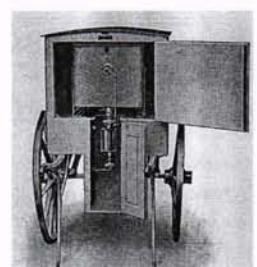


Abb. 9: Der hygienische Patent-Kuchler-Handwagen ist adelig isoliert mit Eisenbehälter und Azetylen-anlage. Fest verschlossen und plombiert, daher für Bakterien ebenso unzugänglich wie für Fälschungen. (FRIEDEL/KELLER 1914, 173)



Abb. 10: Vertrieb der Milch des Ritterguts Großhermsdorf in Leipzig, um 1914 (FRIEDEL/KELLER 1914, 61)

Ladenbesitzer außerdem kleine Zuschläge für die Zustellung durchsetzen, während andererseits der Kauf im Laden mit einem geringfügig niedrigeren Milchpreis honoriert wurde. Das wurde besonders wichtig, nachdem gegen Ende des Jahrhunderts mehr und mehr Einzelstaaten Kinderarbeit einschränkten, bis schließlich das Kinderschutzgesetz von 1905 dem zuvor häufig üblichen Milchaustragen enge Grenzen setzte.⁴⁸

Zwischen Haupt- und Nebenerwerb. Zur inneren Vielfalt des Milchkleinhandels

Das Nebeneinander von Produzentenhändlern, ambulanten städtischen Händlern und Ladenbesitzern verweist auf große Unterschiede innerhalb des Milchkleinhandels. Diese werden plastischer, vergleicht man den täglichen Milchumsatz.

Während in Leipzig fast zwei Drittel der Geschäfte weniger als 50 l pro Tag verkauften, wies die Mehrzahl der Münchener Milchhandlungen Tagesumsätze zwischen 50 und 150 l auf. Das war zum einen Folge der absolut unterschiedlichen Konsumhöhen, die in München 1910 0,42 l pro Kopf/Tag betrug, wäh-

Verkaufsmenge (L)	München 1910		Leipzig 1913	
	Milchhandelsgeschäfte (Abs.)	(%)	Milchhandelsgeschäfte (Abs.)	(%)
0-20	8	0,5	551	43,4
21-40	119	7,3	198	15,6
41-50	123	7,5	60	4,7
51-80/50-75	460	28,2	111	8,7
81-100/76-100	298	18,2	89	7,0
101-150	304	8,6	111	8,7
151-200	113	6,9	51	4,0
201-300	86	5,3	30	2,4
301-400	33	2,0	13	1,0
401-500	13	0,8	7	0,6
501-1.000	32	2,0	9	2,3
1.001-2.000	24	1,5	14	1,1
2.001-3.000	8	0,5	3	0,2
3.001-4.000	9	0,6	1	0,1
4.001-8.000	3	0,2	2	0,2
Gesamt	1.633	100,0	1.270	100,0

Tab. 1: Tagesumsätze im Milchhandel von München (1910) und Leipzig (1913)⁴⁹

rend in Leipzig 1913 nur 0,25 l pro Kopf/Tag gekauft wurden. Zum anderen aber zeigte sich hier die nachhaltige Wirkung der jeweiligen Ortsregulative. Während in München Nebensortimente eng begrenzt wurden, so daß die Geschäfte höhere Umsätze haben mußten, um bestehen zu können, so war bei den meisten Leipziger Betrieben Milch lediglich eine Ware neben anderen. Generell waren die Milchhandlungen in Süddeutschland deutlich umsatzstärker als in Nordwest-, Mittel-, v.a. aber Ostdeutschland. In Königsberg setzte 1912 nur ein Drittel der Geschäfte täglich mehr als 100 l ab, während in Stuttgart 1911 jede Handlung durchschnittlich 130 l Milch verkaufte.⁵⁰ Milchregulative und tendenziell sinkende Handelsspannen führten allerdings spätestens seit der Jahrhundertwende zu einer nachhaltigen Erhöhung des durchschnittlichen Milchumsatzes, wobei sich in der Dekade vor Beginn des Ersten Weltkrieges zugleich die absolute Zahl der Milchhandlungen in vielen Städten reduzierte.⁵¹

	Geschäft1 (M)	Geschäft2 (%/U.)	Geschäft3 (M)	Geschäft4 (%/U.)	Geschäft3 (M)	Geschäft4 (%/U.)	Geschäft3 (M)	Geschäft4 (%/U.)
Umsatz	18.000		22.500		17.000		16.500	
Brutto- gewinn	2.700	15,0	4.500	20,0	2.900	17,1	2.775	16,8
Miete	900	5,0	1.200	5,3	1.000	5,9	1.000	6,1
Geschäfts- kosten	130	0,7	225	1,0	203	1,2	195	1,2
Rein- gewinn	1.670	9,3	3.075	13,7	1.697	10,0	1.580	9,6

Tab. 2: Kostenstruktur Berliner Milchkleinhandelsgeschäfte 1902⁵²

In Tabelle 2 findet man am Beispiel von vier wohlsituierten Milchgeschäften die betriebswirtschaftliche Begründung dieser Entwicklung. Die Handelsspannen im Milchhandel waren im Vergleich zum gesamten Lebensmittelsektor eher unterdurchschnittlich, ebenso der relative Reingewinn. Obwohl sämtliche Geschäfte Tagesumsätze von mehr als 200 Litern aufwiesen, lagen die Einkommen deutlich unterhalb des Niveaus z.B. des Kolonialwarenkleinhandels, lagen teils nur knapp über dem Einkommen eines Fach-

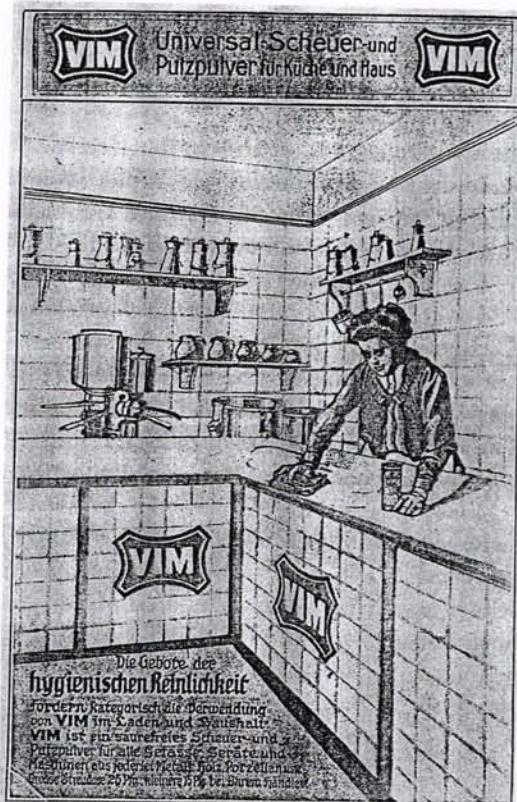


Abb. 11: Hygiene im Milchladen. Eine Anzeige von 1913 (VIM 1913/14)

arbeiters. Dabei muß man berücksichtigen, daß es sich in diesen Fällen um Familienbetriebe handelte, daß also mehrere Personen arbeiten mußten, um dieses Einkommen zu erzielen. Dagegen konnten die seit den 1890er Jahren vielerorts vordringenden Filialbetriebe einzelner Meiereien aufgrund ihrer großen Umsätze Milch letztlich kostengünstiger anbieten, denn trotz höherer Gesamtkosten (Tab. 3), konnten sie sich mit einem deutlich niedrigeren relativen Reingewinn begnügen.

Gehälter und Löhne	7,95
Steuern	0,06
Miete (ohne eig. Räume)	0,78
Warenschwund/-verderb	0,50
Sonst.	5,95
Gesamt	15,23

Tab. 3: Kostenstruktur eines Milchfilialbetriebes 1913 (% v. Umsatz)⁵³

Milchhandel zwischen
Dezentralisierung und
Zentralisation



Abb. 13: Anonyme Verkaufsformen im Anfangsstadium. Milchautomat in Braunschweig, 1907
(BRÜNNER 1907, 974)

Angesichts derartiger Kostenstrukturen wurde die Mehrzahl der Milchgeschäfte im Kaiserreich als Nebenerwerb geführt. Die kleinen Läden dienten meist der Ergänzung des Haupteinkommens, welches in der Regel vom Mann in einem anderen Berufsfeld erwirtschaftet wurde, während die Frau Haushalt und Laden führen mußte. Mittlere und größere Geschäfte wurden dagegen zu mehr als 80% von Männern geführt, während Frauen hier meist als Bedienstete bzw. Verkäuferinnen tätig waren. An diesen Nebenerwerbsbetrieben entzündete sich (neben dem ambulanten Handel) immer wieder die Kritik maßgeblicher Hygieniker. Beanstandet wurde regelmäßig die geringe Vorbildung der Händler/innen, d.h. deren mangelnden Kenntnisse der neueren naturwissenschaftlichen Forschungsergebnisse. Chemiker und Mediziner forderten – ähnlich wie Mittelstandsvereinigungen, konservative Parteien und Antisemiten für andere Bereiche des Kleinhandels – strikte Befähigungsnachweise und ein umfassendes Konzessionswesen. Zugleich setzten sie sich vehement für den Großbetrieb als die allein sinnvolle Alternative zu der Vielzahl kleiner und mittlerer Milchkleinhandlungen

ein.⁵⁴ Vor dem Hintergrund eines funktionierenden Schlachthofwesens wurden zentrale Milchhöfe in kommunaler, aber auch privatwirtschaftlicher Trägerschaft als rationale Alternative zu den als unhygienisch und unwirtschaftlich denunzierten Kleinhandlungen propagiert. So berechtigt die Kritik an hygienischen Mißständen aus heutiger Sicht auch war, erinnern diese Vorstellungen doch sehr an die schon in den 1880er Jahren geführten Debatten über die Notwendigkeit öffentlicher Markthallen als Ersatz für die vermeintlich überlebten Wochenmärkte. Einseitige Technikgläubigkeit, mangelnde Kenntnis der ökonomischen Grundlagen des bestehenden Handelssystems und die Unterschätzung der mit der Zentralisierung verbundenen Kosten und Verkehrsprobleme ließen die Kleinhandelshallen in den 1890er Jahren schnell scheitern. Es überrascht daher nicht, daß Milchhöfe nur in wenigen Städten des Deutschen Reiches vor dem Ersten Weltkrieg eingerichtet wurden, ohne aber den privaten Milchhandel beseitigen zu können. Man muß schlicht festhalten, daß das dezentrale Versorgungsnetz kleiner und mittlerer Betriebe die Milchversorgung zu einer Zeit hat sicherstellen können, als der

Schweizerhof
Meierei & Milchkuranstalt
A. Zeilner Berlin, N.W. Emdenerstr. 40/41

Tägliche Zustellung in alle Stadttheile Berlins und in die Vororte: Charlottenburg, Wilmersdorf, Halensee, Grunewald, Schöneberg, Friedenau, Steglitz, Gr.-Lichterfelde. ————— Versand in die Provinz unter Garantie der Haltbarkeit.

Preise: Beste Kindermilch 50 Pf., Trockenfutter-Kindermilch 35 Pf., Vollmilch 20 Pf., Kefyr, Sahne, Buttermilch, feinste Tafelbutter 1,30—1,60 Mk. Diabetesmilch, Milchzucker.

Alleinverkauf von Prof. Gaertner's Säuglingsmilch, trinkfertig und sterilisiert, je nach Alter des Kindes. —————

Abb. 12: Große schafft Kundschaft. Anzeige der Meierei Schweizerhof Berlin. 1905 (SCHWEIZERHOF 1905)

Konsum später nicht wieder erreichte Spitzenwerte aufwies.

Gleichwohl gewannen in vielen Städten leistungsfähige Massenfilialisten wachsende Marktanteile. Während die Mehrzahl der Molkereigenossenschaften sich auf die Verarbeitung von Milch in konsumfernen Gebieten konzentrierte, setzten die Filialisten ihre Molkereibetriebe als eine Art Sicherheitsventil für den Milchhandel ein, konnten so nicht verkauftete Milch weiterverwerten. Im Vordergrund aber stand der Handel mit Frischmilch, da hier wesentlich höhere Gewinne realisiert werden konnten, als in der Weiterverarbeitung der Rohware.⁵⁵ Auch im Milchhandel galt die Erkenntnis, daß während der Hochindustrialisierung Handelstätigkeiten generell mehr Ertrag ergaben als Arbeit im Produktionssektor. Dennoch darf man die wirtschaftliche

Bedeutung der stets lokal begrenzten Massenfilialisten – etwa Bolle in Berlin, Gebr. Pfund bzw. die Dresdener Milchversorgungsanstalt in Dresden oder die Meierei der vereinigten Landleute in Hamburg⁵⁶ – nicht überschätzen. Wichtiger war ihre indirekte Wirkung als moderne Konkurrenz und als ungeliebtes Vorbild für einen hygienischen Milchabsatz.

Das betraf die Arbeitsorganisation, die Kostenstruktur, v.a. aber die Transport- und Verkaufseinrichtungen. Betrachten wir beispielhaft einen Musterladen der Dresdener Milchversorgungsanstalt. Der geräumige, mit Elektrolicht ausgestattete Laden war gefliest, daher einfach zu reinigen. Der Ladentisch bot Platz für drei Nickelbehälter für Voll-, Mager- und Buttermilch, während sich in einem mit Glas abgedeckten Marmorkasten Butter und Käse befanden. Waage, Registerkasse

Moderne Konkurrenz – Massenfilialisten mit integrierter Milchverarbeitung

Gleichzeitigkeit als Fiktion – Der Laden als Beispiel für Entwicklungsunterschiede



Abb. 14: Ladeneinrichtung und Ladentheke der Dresdener Milchversorgungsanstalt (LEHNERT 1910, 97)

und Rollen mit Verpackungsmaterial vervollständigten die Tischaufsätze. Bemerkenswert war die integrierte Kühlseinrichtung, die Eiskästen und Maschinenkühlung miteinander verband, wobei eine Korkisolierung und Fliesen die Kühlung zusätzlich unterstützten. Dagegen dominierten in den meisten kleineren und mittleren Kleinhandlungen noch kleine, teils an Wohnungen grenzende Verkaufsräume. Sie hatten zumeist Holzfußböden, Gaslicht erleuchtete den Laden morgens, abends, bei dunklen Läden auch tagsüber. Die Kühlung – auf die oben schon eingegangen wurde – erfolgte meist in einem gesonderten Keller, die meisten Ladentheken besaßen keine gesonderte Kühlseinrichtung. Die Läden waren häufig unzureichend gelüftet und waren vielfach mit allerlei Mobiliar vollgestellt.⁵⁷ Die Filialbetriebe waren auch die eigentlichen Vorreiter für die Flaschenmilch. Sie blieb vor dem Ersten Weltkrieg allerdings unbedeutend, erreichte in Leipzig beispielsweise nur einen Marktanteil von knapp 2%. Doch auch mittlere und kleinere Betriebe nahmen die Herausforderung an, konnte man 1910 die teurere, v.a. für die Säuglingsernährung genutzte Flaschenmilch doch beispielsweise in 24,7% aller Münchener Milchhandlungen kaufen.⁵⁸

Der Kleinhandel als Garant konsumenten naher Milchversorgung

Entwicklungsunterschiede dieser Art führten und führen vielfach dazu, die Größe und Umsatz eines Betriebes zum eigentlichen Bewertungsmaßstab für seine relative Modernität, für seine Effizienz und Hygiene zu machen. Das es sich hierbei um teils voreilige Schlüsse handelt, zeigt ein Blick auf die vielfältigen „Milchkriege“ der Jahrhundertwende, in denen sich die Milchhändler – wenn auch nicht uneigennützig – als Garanten einer preiswerten Milchversorgung, als Sachwalter für die Konsumenten profilieren konnten. Das Erstarken der Molkereigenossenschaften führte nämlich spätestens um 1900 zu einem

strukturellen Machtgewinn der vereinigten Produzenten gegenüber dem Klein- und Großhandel. Auch wenn kurz vor dem Ersten Weltkrieg nur etwa ein Viertel der gesamten Milchproduktion durch die Molkereien ging,⁵⁹ bildeten sie im Umfeld einer Reihe von Konsumzentren doch mächtige Produzentenkartelle, die mehr und mehr versuchten, die Milchpreise zu erhöhen. Da es der deutschen Landwirtschaft parallel nicht gelang, die Milchproduktion entsprechend der wachsenden Nachfrage der urbanen Märkte auszubauen, wurde der Preisdruck auf die Händler immer stärker.⁶⁰ Um den Widerstand der Händler gegen steigende Preise verstehen zu können, muß man sich die gegenüber heute sehr unterschiedliche Bedeutung der Preise im Kleinhandel der Jahrhundertwende vor Augen führen. Anders als bei aufstrebenden neuen Betriebsformen, z.B. Kaufhäusern, Konsumgenossenschaften, Versandgeschäften und Filialbetrieben, herrschte bei den mittleren und kleineren Geschäften kein eigentlicher Preiswettbewerb. Wenn möglich, wurden die Preise konstant gehalten, da steigende Preise meist zu Kundenverlusten führten. Konkurrenz fand auf der Ebene des täglichen Service statt. Borgwirtschaft, Zugaben, individuelle Rabatte, besonders gute Waren für Stammkunden und ähnliche Mittel waren für diese Servicekonkurrenz charakteristisch.⁶¹ Steigende Milchpreise – und nicht allein schwundende Handelsspannen – bedeuteten für die Kleinhändler daher nicht allein geringere Gewinne, sondern auch den Zwang, ihre bisherige Art des Wirtschaftens teilweise aufzugeben. Nur vor diesem Hintergrund ist die vehementen Reaktionen der Händler auf Versuche einer Reihe von Produzentenkartellen zu verstehen, die Milchpreise in die Höhe zu schrauben. In Hamburg, Hannover, Dresden, im Rheinland, in Frankfurt a.M., Karlsruhe, Stuttgart, München und Berlin tobten unmittelbar nach 1900 wiederholt Milchkriege zwischen Produzenten und Händlern.⁶² Die Landwirte setzten dabei einseitig bestimmte Mindestpreise fest, unter denen kein Mitglied Milch verkaufen durfte. Die Händler reagier-

ten hierauf teils mit Gegenboykotten, teils mit Versuchen, neue Lieferanten im weiteren Umfeld der Städte zu finden. Trotz gewisser kurzfristiger Erfolge setzen sich langfristig die Händler fast immer durch, auch wenn teilweise – wie etwa in Stuttgart oder Hamburg – Milchhändlervereine und Produzentenkartelle korporativ moderate Preissteigerungen durchsetzten.⁶³ Die Milchhändler bildeten – anders als zeitgleich die Metzger – eine funktionierende Gegenmacht gegenüber den wirtschaftlichen Forderungen der Landwirtschaft. Das Anschwellen der Milchpreise seit 1907/08 konnten sie jedoch auch nicht mehr verhindern – die zu geringe Milchproduktion, die auch durch schnell steigende Importe v.a. aus Dänemark und der Schweiz nicht umgangen werden konnte, forderte schließlich ihren Tribut. Sinkender Milchkonsum und deutlich weniger Kleinhandelsbetriebe waren die Folge.

Dem Milchkleinhandel gelang es auf Dauer nicht, sein Ideal von Wirtschaften gegenüber den kooperierenden Instanzen von großbetrieblicher Konkurrenz, von Naturwissenschaft und rahmensexzenden Staat aufrechtzuerhalten. Wie in vielen anderen Branchen des Kleinhandels wurde nicht die beachtliche Rationalisierungsleistung gegenüber dem Milchvertrieb vor Beginn der Industrialisierung gewürdigt, nicht die Ausbildung eines Berufsstandes von Verkaufsspezialist/inn/en, nicht das Vordringen des Ladens als neue Basis des Absatzes. Der Milchhandel sah sich vielmehr immer wieder mit abstrakten Normen konfrontiert, mit Idealen eines „rationalen“ Umgangs mit Milch, die einseitig naturwissenschaftlich definiert wurden. Die Praxis des Milchkleinhandels im Kaiserreich zeigte erhebliche Bemühungen, diesen Idealen entgegenzukommen, genügen aber konnte man ihnen nicht. Das lag nicht allein an der fehlenden kostengünstigen Kühl-, Konservierungs- und Verpackungstechnik auch für mittlere Handlungen, sondern auch an der stets vorhandenen Nähe zur Masse der arbeitenden Bevölkerung. Sie konnte für das

Grundnahrungsmittel Milch nicht die Preise zahlen, die reine Vollmilch im Sinne gut alimentierter Wissenschaftler hätte kosten müssen. Der Milchkleinhandel hat im 19. Jahrhundert nicht nur zwischen Produzenten und Konsumenten vermittelt, sondern er stand auch vor dem Problem, auszugleichen zwischen einer nur bedingt kaufkräftigen Bevölkerungsmehrheit und den abstrakten Idealen der Milchwissenschaft. Angesichts später nicht mehr erreichter Konsumwerte, angesichts der immens wachsenden Käuferzahlen und einer sich langsam verbessernden „Milchhygiene“ ist diese Leistung sicherlich nicht geringer zu werten, als die Resultate der aufstrebenden Molkereigenossenschaften.

Konkrete Versorgungsleistungen und antreibende Kritik: Zum Stellenwert des Kleinhandels für die Milchwirtschaft

Anmerkungen

- ¹ VIEBAHN 1868, 120.
- ² Trotz des schnellen Anstiegs des Ziegenmilchkonsums insbesondere um die Jahrhundertwende (amtliche Zahlen sprechen 1924 von 27 l pro Kopf/Jahr) wird sich die Darstellung auf den Kleinhandel mit Kuhmilch konzentrieren. Ziegenmilch war Teil der Hauswirtschaft v.a. von Kleinbauern, Handwerkern, ländlichen und städtischen Arbeitern, wurde daher meist direkt verzehrt und verwertet. Vgl. MARX 1890, 430, sowie allgemein BEUKEMANN 1904, 97-99; MILCHWIRTSCHAFT IN BAYERN 1910, 12, 23; SKIEBE 1921, 61-62.
- ³ MILCH 1739, 125.
- ⁴ RAMBACH 1801, 162.
- ⁵ Vgl. für folgende SPIEKERMANN 1993, 93-97.
- ⁶ Über den Milchverkauf in München, o.O. 1936 (Ms.), 1, StA München Gewerbeamt 5322.
- ⁷ Das Verzeichnis der in München gegenwärtigen Milch Niederlagen v. 16.08.1838, StA München Gewerbeamt 5322 listete 43 Milchniederlagen auf. 38 davon wurden von Frauen, lediglich 3 von Männern betrieben (nicht zuzuordnen waren 2 Personen).
- ⁸ Angaben nach verschiedenen Schreiben in StA München Gewerbeamt 5322.
- ⁹ Angabe n. Protokoll die Milchniederlagen betr. v. 08.10.1845, StA München Gewerbeamt 5322. Nach d. Anzeige v. 27.08.1846, Ebd. besaßen zu dieser Zeit nur sechs Milchmänner eigene Niederlagen.
- ¹⁰ Beide Zitate aus Anzeige v. 27.08.1846, StA München, Gewerbeamt 5322.
- ¹¹ Grundlegend VOIGT 1903.
- ¹² NEDDERMEYER 1847, 291.
- ¹³ JAHRESBERICHT 1873, 232.
- ¹⁴ Frühe Konsumenten auf Basis privater Erhebungen bietet für Königsberg SCHIEFFERDECKER 1869, 36-44 (durchschnittlich fast 0,4 l pro Kopf/Tag). Auch in Berlin wurde Mitte der 1870er Jahre schon ca. ein Drittel Liter Milch pro Kopf/Tag konsumiert (JAHRESBERICHT 1882, 157). Schon in den späten 1870er Jahren galt Milch auch amtlich als *Hauptnahrungsmittel* mit entsprechend hohen Konsummargen (vgl. VERKEHR 1882, 811-812).
- ¹⁵ SCHLOSSMANN 1909, 837.
- ¹⁶ Vgl. die entsprechenden Analysen für 1899-1907 bei SIEGFELD 1913.
- ¹⁷ HEUSNER 1876, 81.
- ¹⁸ Vgl. auch die Kritik an den zeitgenössischen Vorwürfen bei FINK 1991, 37.
- ¹⁹ GESETZ 1878, 783.
- ²⁰ FINK 1991, 36.
- ²¹ Vgl. HEUSNER 1876, 81; BISCHOFF 1887, 415.
- ²² Die Bestrebungen auf Erlaß eines Reichsgesetzes, die hauptsächlich in den Kreisen der Milchhändler vorhanden sind, entspringen bei näherem Hinsehen fast ausschließlich dem an sich berechtigten Verlangen, daß die Kontrolle der Milch nicht erst bei ihrem Vertriebe, sondern gleich am Produktionsorte einsetze. Der reelle Milchhändler fühlt sich mit Recht belästigt, daß er unter Umständen für eine Milch verantwortlich gemacht wird, deren Beschaffenheit durch das Verschulden der Produzenten in Widerspruch steht mit der geltenden Polizeiverordnung (POETTER/BRUGGER 1907, 49).
- ²³ Vgl. hierzu BISCHOFF 1887, 411. Zu früheren gesetzlichen Regelungen vgl. Ebd., 416-418; HANAUER 1908.
- ²⁴ HEUSNER 1876, 81.
- ²⁵ Konsumnahe Untersuchungen bildeten insbesondere RENK 1891 sowie SOXHLET 1892.
- ²⁶ Vgl. zu diesem Problemfeld STUTZER 1897.
- ²⁷ Vgl. Hamburger Fremdenblatt 1890, Nr. 251 v. 27.10., 2. Beibl., STA Hbg. 331-3 Politische Polizei V 105.
- ²⁸ Sämtliche Angaben nach BUSCH 1932, 107 bzw. 112. Klagen über einen zu geringen Organisationsgrad durchzogen dennoch die Diskussionen der Milchkleinhändler: *Der städtische, meist in der Hand kleiner und mangelhaft organisierter Händler liegende Milchhandel ist gegen diese Mißstände machtlos und dem Gewohnheitsrecht gegenüber ist auch lediglich durch Polizeiverordnungen von heute auf morgen nichts zu erreichen* (DALLMAYR 1898, 147). Wichtige Anstöße zur Organisation gaben auch die Auseinandersetzungen um die Sonntagsruhe und den 9-Uhr-Ladenschluß, vgl. hierzu SCHREIBER 1912, 113-125.
- ²⁹ Wichtige Diskussionsbeiträge zu den Auswirkungen der Grenzzahlen bilden ABEL 1909; SAUTER 1910.
- ³⁰ MAY 1902, 1073.
- ³¹ Vgl. hierzu die Aussagen bei NIETNER 1900, 355 bzw. HANDEL 1929, 72.
- ³² Angaben n. STATISTIK 1878, 120-123; MITTEILUNGEN 1915, 64 (Hamburg); SPIEKERMANN 1993, 107-109 (München). Zahlen der Milchkleinhändler in Groß- und Mittelstädten des Deutschen Reiches enthält für 1913 HOFMANN o.J. (1927), 60-63. Das Vordringen des Milchkleinhandels auch in Städten mit 5.000-20.000 Einwohnern dokumentiert für Bayern MILCHWIRTSCHAFT 1910, 117.
- ³³ Angaben berechnet nach BEUKEMANN 1904 bzw. HOFMANN o.J. (1927). Zu Problemen der Ermittlung des Milchkonsums vgl. TEUTEBERG 1986. Konsumberechnungen für den Zeitraum zwischen 1873 und 1915 enthält zu München SPIEKERMANN 1993, 111-114. Analog stieg in Stuttgart der Milchkonsum von 1896 0,356 l auf 1913 0,493 l pro Kopf/Tag (TRÜDINGER 1914, 89). Zum Stellenwert der Milch im gesamten Getränkekonsument vgl. SPIEKERMANN 1996, 32-33. Zu den ausgeprägten regionalen Verzehrsunterschieden s. die Karten in SPIEKERMANN 1996 (i.E.).
- ³⁴ Angaben n. Hamburger Fremdenblatt 1899, Nr. 14 v. 17.01., Beibl., STA Hbg. 331-3 Politische Polizei V

³⁸ 589 (Hamburg); SCHÖNE 1914, 182 (Leipzig); ARNOLDI 1914, 400 (Königsberg); OESER 1914, 278 (Münster).

³⁵ Vgl. beispielhaft BERG 1912, 80.

³⁶ BRÜGGEMANN 1911, 401.

³⁷ VERSORGUNG 1911, 25-26.

³⁸ So die Schilderung bei MEINERT 1914, 25.

³⁹ Vgl. TRÜDINGER 1914, 102 (Stuttgart); SCHÖNE 1914, 199 (Leipzig); ARNOLDI 1914, 417 (Königsberg); THIELE 1914, 57 (Oberschlesien).

⁴⁰ CLEVISCH 1909, 22-23.

⁴¹ Vgl. TRÜDINGER 1914, 104; ARNOLDI 1914, 417-418. Vereinzelt gab es allerdings sowohl bei Kunden als auch bei Händlern ein grundsätzliches Mißtrauen gegenüber gekühlter Milch. Einige Händler lehnten den Kauf gekühlter Molkereimilch 1897 ab, *mit dem Bemerkten, daß nicht allein eine Verspätung der Lieferung die Folge davon sein würde, sondern durch die Behandlung im Kühlapparat das Aroma der Frische von der Milch verloren gehe* (Hamburger Fremdenblatt 1897, Nr. 64 v. 17.03., 4. Beibl., STA Hbg. 331-3 Politische Polizei V 589).

⁴² Vgl. MARX 1890, 449.

⁴³ SCHÖNE 1914, 193; BERG 1912, 86.

⁴⁴ Vgl. die Modellrechnungen bei TRÜDINGER 1914, 105 und BERG 1912, 83.

⁴⁵ Vgl. TRÜDINGER 1914, 102; SPIEKERMANN 1993, 122-123.

⁴⁶ ARNOLDI 1914, 423.

⁴⁷ Angaben n. SCHÖNE 1914, 194; WITZENHAUSEN 1914, 60.

⁴⁸ Zum Protest der Händler gegen entsprechende Hamburger Gesetze s. Hamburger Freie Presse 1897, Nr. 1394 v. 19.08., Beibl., STA Hbg. 331-3 Politische Polizei V 589.

⁴⁹ Zusammengest. u. ber. n. FLACK o.J. (1910), 6-7; SCHÖNE 1914, 184-185.

⁵⁰ ARNOLDI 1914, 423; TRÜDINGER 1914, 105. In Hamburg lag der durchschnittliche Tagesumsatz 1903 bei 60-80 l pro Betrieb (PRÖLLS 1904, 530).

⁵¹ DREWS 1913, 617 (Hamburg); SPIEKERMANN 1993, 109, 125.

⁵² Zusammengest. u. ber. n. HELLER 1903, 423-424.

⁵³ Zusammengest. n. HANDEL 1929, 19. Bei einem Umsatz von 5,965 Mio. M wurden 3% Reingewinn erwirtschaftet (Ebd., 20) und pro Laden/Verkaufswagen 49.290 M eingenommen.

⁵⁴ Vgl. beispielhaft MARTINY 1902, 260.

⁵⁵ Systematisch hierzu RÜTERS 1913.

⁵⁶ Einzelinformationen enthalten KURTZE 1889, 13-16; ARNOLD 1911, 612-614; LEHNERT 1910; REIF 1905.

⁵⁷ Vgl. die Einzelschilderungen bei ARNOLDI 1914, 411-417; WITZENHAUSEN 1914, 54; BERG 1912, 85; DREWS 1913, 606; THIELE 1914, 58.

⁵⁸ FLACK 1910, 8 (398 von 1.609 Betrieben). Die Leipziger Zahl n. SCHÖNE 1914, 188. Auch 1930 betrug der Anteil der Flaschenmilch in Preußen lediglich 9,5% (LAGE 1931, 53).

⁵⁹ NACHIMSON 1911, 670.

⁶⁰ Die Milchpreise unterschieden sich im Deutschen Reich allerdings regional immens, sie waren im Norden und Osten deutlich niedriger, als im Westen und Süden, vgl. ERLBECK 1911, 57-58.

⁶¹ Vgl. hierzu SPIEKERMANN 1996 (Ms.), v.a. 484-488, 530-531.

⁶² Vgl. RING 1905; MÜHLHAUPT 1912.

⁶³ Dezidiert urteilte BUSCH 1932, 123: „Das Problem des großstädtischen Milchkartells wurde in Deutschland seit Beginn dieses Jahrhunderts in verschiedenen Großstädten zu lösen versucht. Sämtliche Versuche sind, zum Teil mit erheblichen Verlusten für die beteiligten Landwirte, gescheitert.“