

Heike Lützenkirchen

LEBENSMITTELHÄNDLER IM BERGISCHEN LAND

Vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis in die 70er Jahre des 20. Jahrhunderts

Volkskunde/Europäische Ethnologie

Lebensmittelhändler im Bergischen Land

Vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis in die 70er Jahre des 20. Jahrhunderts

Inaugural-Dissertation
zur Erlangung des Doktorgrades

der

Philosophischen Fakultät

der

Westfälischen Wilhelms-Universität

zu

Münster (Westf.)

vorgelegt von

Heike Lützenkirchen

aus Bremerhaven

2010

Tag der mündlichen Prüfung: 14.2.2001

Dekan: Prof. Dr. Dietrich Thränhardt

Referent: Prof. Dr. Hinrich Siuts

Korreferent: Prof. Dr. Peter Weber

INHALT

1.	Einleitung	11
1.1.	Thema und Zielsetzung	11
1.2.	Quellen und Methoden	16
1.2.1.	Interviews	16
1.2.2.	Weitere Quellen	24
1.3.	Forschungsüberblick	28
1.4.	Region Bergisches Land	43
1.4.1.	Geschichte	43
1.4.2.	Lage des ehemaligen Rheinisch-Bergischen Kreises	46
1.4.3.	Naturräumliche Gegebenheiten	46
1.4.4.	Siedlungsgeschichte	47
2.	Versorgungsmöglichkeiten im 19. und 20. Jahrhundert im Untersuchungsraum	53
2.1.	Die Stadt Bergisch Gladbach und die Gemeinde Lindlar	53
2.1.1.	Stadt- und Gemeindestruktur	53
2.1.2.	Entwicklung der wirtschaftlichen Faktoren	57
2.1.2.1.	Landwirtschaft	57
2.1.2.2.	Gewerbe und Industrie	60
2.1.2.3.	Handwerk	63
2.1.3.	Erwerbsstruktur	65
2.1.4.	Bevölkerungsentwicklung	66
2.2.	Versorgung mit Nahrungs- und Genussmitteln	69
2.2.1.	Selbstversorger	69
2.2.2.	Bäcker	74
2.2.3.	Metzger	78
2.2.4.	Gastwirte	83
2.2.5.	Märkte	87
3.	Lebensmittelhandel in Bergisch Gladbach und Lindlar	93
3.1.	Allgemeine Tendenzen im 19. und 20. Jahrhundert	93
3.1.1.	Bergisch Gladbach und Lindlar im 19. Jahrhundert	95
3.1.2.	Statistische Entwicklung von 1906 bis 1970	99
3.1.2.1.	Lebensmittelläden in Bergisch Gladbach	100
3.1.2.2.	Lebensmittelläden in Lindlar	109
3.2.	Betriebsformen des Lebensmittelhandels in Bergisch Glad- bach und Lindlar	111
3.2.1.	Selbständiger Lebensmitteleinzelhandel	112
3.2.1.1.	Entwicklung und Bandbreite der Lebensmittelläden	112
3.2.1.2.	Selbständiger Lebensmitteleinzelhandel in Bergisch Glad- bach und Lindlar	121

3.2.2.	Konsumgenossenschaften	128
3.2.2.1.	Entstehung und Entwicklung	128
3.2.2.2.	Konsumgenossenschaften in Bergisch Gladbach und Lindlar.....	133
3.2.3.	Werkskonsumanstalten.....	140
3.2.3.1.	Entstehung und Entwicklung	140
3.2.3.2.	Wirtschaftsverein Zanders in Bergisch Gladbach	142
3.2.4.	Lebensmittel-Filialbetriebe	145
3.2.4.1.	Entstehung und Entwicklung	145
3.2.4.2.	Firma Cornelius Stüssgen	150
3.2.5.	Lebensmittelgroßhandel	154
3.2.5.1.	Entstehung und Entwicklung	154
3.2.5.2.	Großhandelsbetriebe in Bergisch Gladbach	157
3.2.6.	Einkaufsgenossenschaften und Handelsketten	163
3.2.6.1.	Einkaufsgenossenschaften EDEKA und REWE.....	165
3.2.6.2.	Einkaufsgenossenschaft REWE im Untersuchungsgebiet.....	167
3.2.6.3.	Handelsketten: TIP, KOMA, Himmelreich, SPAR	170
3.2.6.4.	Handelsketten im Untersuchungsgebiet	173
3.3.	Lebensmitteleinzelhandel im Haupt- und Nebenerwerb.....	176
3.3.1.	Lebensmitteleinzelhandel als Männer- und Frauenberuf.....	182
4.	Lebensmittelhändler	189
4.1.	Berufsausbildung	189
4.1.1.	Berufswunsch - Berufswahl.....	190
4.1.1.1.	Familienbetrieb	191
4.1.1.2.	Angestellte.....	194
4.1.1.3.	Selbständig mit eigenem Laden	195
4.1.2.	Ausbildung	196
4.1.2.1.	Lehrbetrieb.....	197
4.1.2.2.	Berufsschule	198
4.1.2.3.	Theoretische Lehrinhalte	200
4.1.2.4.	Praktische Lehrinhalte	202
4.1.3.	Berufserfahrung statt Ausbildung	205
4.1.4.	Zusätzliche Schulungsmöglichkeiten	206
4.1.5.	Ende der Berufstätigkeit im Lebensmitteleinzelhandel.....	210
4.1.6.	Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen	213
4.1.7.	Zusammenfassung.....	215
4.2.	Der Betrieb	220
4.2.1.	Ladenlokal.....	220
4.2.1.1.	Bedienungsläden vor dem Zweiten Weltkrieg	221
4.2.1.2.	Entwicklung der Lebensmittelläden nach dem Zweiten Weltkrieg – von der Bedienung zur Selbstbedienung.....	229
4.2.1.2.1.	Lebensmittelläden als Haupterwerbsbetriebe	229

4.2.1.2.2.	Lebensmittelläden als Nebenerwerbsbetriebe	241
4.2.2.	Kundenkreis	250
4.3.	Arbeitsalltag	257
4.3.1.	Ladenöffnungszeit	257
4.3.1.1.	Ladenschlussgesetz.....	257
4.3.1.2.	Tatsächlich Öffnungszeiten bei den Gewährsleuten	260
4.3.1.2.1.	1920er bis 1940er Jahre.....	260
4.3.1.2.2.	Ende der 1940er Jahre bis zu den 1970er Jahren.....	262
4.3.1.2.3.	Sonn- und Feiertage	266
4.3.2.	Arbeitszeit und Tätigkeiten.....	269
4.3.2.1.	Arbeiten während der Ladenöffnungszeit.....	269
4.3.2.2.	Arbeiten vor und nach der Ladenöffnungszeit	274
4.3.3.	Freizeit	276
4.3.4.	Beurteilung aus der Sicht der Gewährsleute.....	280
4.3.5.	Zusammenfassung.....	282
4.4.	Einkauf	284
4.4.1.	Bedeutung des Einkaufs	284
4.4.2.	Anbieter und Auswahl an Einkaufsmöglichkeiten	285
4.4.2.1.	1920er bis 1930er Jahre.....	285
4.4.2.2.	Zweiter Weltkrieg und Nachkriegszeit	287
4.4.2.3.	1950er bis 1970er Jahre.....	299
4.4.2.4.	Sonstige Lieferanten bzw. Lebensmittelbezugsmöglichkeiten	307
4.4.3.	Vertreter als Kontaktperson zwischen Anbieter und Einzelhändler	311
4.4.4.	Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen	316
4.4.5.	Zusammenfassung.....	318
4.5.	Verkauf	321
4.5.1.	Tätigkeiten des Verkaufs.....	321
4.5.1.1.	Verkaufstätigkeit im Bedienungsladen	321
4.5.1.2.	Die Übergangslösungen Teilselbstbedienung und Schnellbedienung.....	326
4.5.1.3.	Verkaufstätigkeit im Selbstbedienungsladen.....	328
4.5.1.4.	Kundenreaktionen zur Selbstbedienung.....	330
4.5.2.	Verkaufsförderung durch Werbung.....	332
4.5.2.1.	Werbung für den Laden	332
4.5.2.1.1.	Produktwerbung außerhalb des Ladens.....	332
4.5.2.1.2.	Imagewerbung der Großhändler, Handelsketten oder Genossenschaften.....	333
4.5.2.2.	Werbung am und im Laden	335
4.5.2.2.1.	Schaufenster als Werbefläche	335
4.5.2.2.2.	Produktwerbung im Laden	339
4.5.2.2.3.	Warenpräsentation als Kaufanreiz.....	340

4.5.2.2.4.	Rabatt als finanzielle Zugabe	343
4.5.2.2.5.	Sonderangebote	347
4.5.2.2.6.	Individuelle Verkaufsstrategien	348
4.5.2.3.	Kundenbindung durch Freundlichkeit.....	349
4.5.3.	Kostenlose Zusatzleistungen	354
4.5.3.1.	Kommunikation.....	354
4.5.3.2.	Service und Versorgung	362
4.5.3.3.	Zinsloser Kredit („Anschreiben“).....	369
4.5.4.	Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen	375
4.5.5.	Zusammenfassung.....	378
5.	Ergebnisse	385
6.	Quellen- und Literaturverzeichnis	395
6.1.	Quellen	395
6.2.	Literatur	397
7.	Anhang	415
7.1.	Gewährspersonen	415
7.2.	Dokumentation: Gewährspersonen und Lebensmittelläden.....	420
7.2.1.	Bergisch Gladbach.....	422
7.2.2.	Lindlar	444
7.2.3.	Gemeinde Lindlar	457

VORWORT

An dieser Stelle möchte ich mich bei allen bedanken, die mich bei der Entstehung der vorliegenden Arbeit unterstützt haben.

Die Anregung für die Untersuchung der Lebensmitteleinzelhändler erhielt ich von Herrn Dr. Eßer, dem Leiter des Stadtarchivs Bergisch Gladbach, der mich auf das 100jährige Jubiläum eines Lebensmittelladens aufmerksam machte. Ihm gilt auch mein großer Dank für die Betreuung während meiner Recherchen, ebenso wie Frau Kisters vom Gemeindearchiv Lindlar.

Ohne die Gewährspersonen wäre diese Arbeit aber nicht denkbar gewesen. Für ihre Offenheit, mit der sie mich an ihrem Leben teilhaben ließen, und ihr Vertrauen gebührt ihnen mein herzlicher Dank. Sie machten meine Forschungen spannend und lebendig.

Meinem Doktorvater Prof. Dr. Hinrich Siuts gilt besonderer Dank für seine Betreuung und die entscheidenden Impulse in kritischen Momenten. Prof. Dr. Peter Weber vom Institut für Geographie übernahm freundlicherweise die Zweitkorrektur. Die vorliegende Arbeit wurde im November 2000 als Dissertation im Fach Volkskunde/Europäische Ethnologie von der Philosophischen Fakultät der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster angenommen. Für die Veröffentlichung wurde das Manuskript überarbeitet. Die nach 2000 erschienene Literatur konnte nicht mehr berücksichtigt werden.

Für die zahlreichen fachlichen Gespräche, Anregungen, aufmunternden Worte und das langwierige Korrekturlesen danke ich meinen ehemaligen Kommilitoninnen Dr. Dagmar Hänel, Dr. Claudia Richarz-Sasse, Dr. Julia Schulte to Bühne, Dr. Britta Spies und Dr. Silke Meyer. Außerdem danke ich Dr. Stephan Eickschen, der die Arbeit für die Veröffentlichung in Form gebracht hat.

Nicht zuletzt gilt mein besonders herzlicher Dank meiner Familie: Meinen Eltern, die mich während meines Studiums stets interessiert und aufmunternd begleitet und mir meinen Weg ermöglicht haben. Und natürlich meinem Mann Dr. Carsten Vorwig, auf dessen Unterstützung ich mich immer verlassen konnte.

Heike Lützenkirchen

1. EINLEITUNG

1.1. THEMA UND ZIELSETZUNG

Die Idee zu dem Thema Lebensmittelhändler ergab sich durch das 100jährige Betriebsjubiläum eines Bergisch Gladbacher Lebensmittelgeschäftes 1995.¹ Der Zeitungsartikel, der dieses Jubiläum zum Inhalt hatte, erwähnte kurz die Geschichte des Ladens und einige Kuriositäten.² Das Interesse an mehr Informationen über die Lebensmittelläden und die Lebensmittelhändler war geweckt.

Bei genauerer Recherche fiel auf, dass es kaum Literatur gab, die die Fragen zu dieser speziellen Berufsgruppe der Lebensmittelhändler sowie zu den Lebensmittelgeschäften behandelte. Ebenso fehlte die Darstellung der Entwicklung des Einzelhandels mit Lebensmitteln und die Einordnung von Begriffen wie „Kolonialwarenladen“, „Tante-Emma-Laden“ und „Supermarkt“.

Von unterschiedlichen Forschungsrichtungen wurde das Thema Lebensmittelhändler gestreift oder Teilaspekte bearbeitet, es standen jedoch immer andere Schwerpunkte im Vordergrund. Die Konsumforschung interessiert sich für den Verbraucher, den Kunden der Lebensmittelhändler, die Wirtschaftsgeschichte untersucht die Großbetriebe, Warenhäuser, den Kleinhandel allgemein oder die Versorgungslage der Bevölkerung und die Nahrungsforschung beschäftigt sich mit den einzelnen Lebensmitteln und Nahrungsgewohnheiten.³ Der Lebensmittelhändler in seiner Funktion als Verbindung zwischen Produzent und Konsument wird dagegen innerhalb der Nahrungsmittel- und Konsumforschung nur oberflächlich erwähnt, obwohl er ein bedeutendes Element darstellt.

Präsent und geläufig ist dagegen ein Teilaspekt des Lebensmittelhandels, der in Gestalt der „Tante-Emma-Läden“ als Symbol für eine Berufsgruppe in Zeitungen und Zeitschriften thematisiert wird. Diese Ausführungen liefern jedoch nur Vorurteile, Platitüden oder Kuriositäten.⁴

¹ Herzlichen Dank an Herrn Dr. Eßer, Archivar des Bergisch Gladbacher Stadtarchivs, für den Hinweis auf den Artikel.

² Kölner Stadt-Anzeiger vom 14. September 1995.

³ Einen Überblick über die Literatur und einzelne Forschungsschwerpunkte liefert der Literaturüberblick in Kapitel 1.3.

⁴ Kölner Stadt-Anzeiger (Leverkusen) vom 07.12.1982: „Bei Tante Emma ist alles noch wie früher“; Kölner Express vom 13.07.1982: „Ein Herz für ‚Tante Emma‘“; Kölner Stadt-Anzeiger (Oberbergisches Land) vom 21/22.08.1982: „Tante Emma geht die Puste aus.“; Kölnische Rundschau vom 15.10.1985: „Wo ‚Einkaufsstreß‘ ein Fremdwort geblieben ist“; Kölner Stadt-Anzeiger vom 20.12.1989: „Oft wurde die Ladentheke zum Kummerkasten“; Bunte 17/1990: „Der Duft der heilen Welt“; Kölner Express vom 02.06.1994: „Wo der Plausch zum Service gehörte“; Frankfurter Allgemeine vom 15.10.1994: „‘Tante Emma‘ beim Überleben helfen“; Die Zeit vom 06.10.1995: „Tante Emma kommt zurück“; Kölner Stadt-Anzeiger vom 14.12.1995: „Schweineschicksal im Laden“; Ruhr Nachrichten vom 30.06.1998: „Aus für kleinen Tante Emma-Laden“; Rheinische

Im Mittelpunkt der vorliegenden Arbeit steht daher die Berufsgruppe der Lebensmittelhändler. Entsprechend der volkscundlichen Fragestellung sind neben Arbeitsalltag und Lebenswelt auch die Sicht der Lebensmittelhändler oder -verkäufer und ihre Erlebnisse, Erinnerungen, Einstellungen und subjektiven Beurteilungen von Bedeutung.⁵

Unter der Bezeichnung „Lebensmittelhändler“ werden im Folgenden sowohl die Inhaber und Angestellten eines Lebensmittelladens, als auch die Familienmitglieder, die bei der Arbeit im Lebensmittelladen mithalfen, verstanden. Die Vielfalt der Bezeichnungen, mit denen die im Handel mit Nahrungs- und Genussmitteln arbeitenden Personen betitelt wurden, und die von Kleinhändler, Detaillist, Kolonialwarenhändler über „Tante Emma“ bis hin zu Einzelhandelskaufmann, Kaufmannsgehilfe oder Verkäufer lauteten, soll reduziert werden. Zur Vereinfachung werden alle genannten Bezeichnungen unter dem Begriff Lebensmittelhändler zusammengefasst.⁶

Die vorliegende Arbeit orientiert sich an einigen an der Universität Münster im Fach Volkskunde entstandenen Arbeiten zur Handwerksforschung,⁷ weil Erkenntnisinteresse und Herangehensweise ähnlich sind. Die Schwerpunkte liegen auf der Lebens- und Arbeitswelt, der Berufsausbildung, dem Arbeitsalltag mit den anfallenden Tätigkeiten und dem Arbeitsplatz. Darüber hinaus sind die persönlichen Einschätzungen zum Berufsleben, die Dokumentation eines Wandels innerhalb des Berufes und die auslösenden Ursachen dieser Veränderungen sowie die individuelle Beurteilung der Entwicklung aus der Sicht der Gewährspersonen und die Darstellung der eigenen Position innerhalb der Arbeitsfelder von Bedeutung.

Allerdings muss die Berufsgruppe der Lebensmittelhändler von der Handwerksforschung abgegrenzt werden, weil sie als Handelsgewerbe zu den Dienstleistungsberufen zählt.⁸ Die Angehörigen dieser Berufsgruppen waren im Gegensatz zu den handwerklichen Verbindungen seit der Einführung der Gewerbefreiheit 1869 nicht mehr organisiert gewesen. Nur auf freiwilliger Basis und in der Gesamtmenge der Einzelhändler schlossen sich einige wenige einer Vereinigung an, bildeten aber als Lebensmittelhändler keine verbindliche Gruppe. Durch die unkontrollierte und uneingeschränkte Zugangsmöglichkeit zu dem Beruf konnte sich eine Vielzahl an Vari-

Post (Düsseldorfer Stadtpost) vom 28.02.1998: „Der Charme der Tante-Emma-Läden – und einige überleben doch“.

⁵ Die Arbeit beschränkt sich auf die Sicht der Untersuchungsgruppe, da die Hinzunahme der Kundengruppe beispielsweise in dieser Ausführlichkeit den Rahmen der Arbeit sprengen würde.

⁶ Die Bezeichnungen „Lebensmittelhändler“ und „Lebensmitteleinzelhändler“ werden synonym genutzt. Unter diese Bezeichnung fallen sowohl die männlichen als auch die weiblichen im Handel tätigen Personen. Eine Unterscheidung zwischen Frauen und Männern wird nur dann ausdrücklich vorgenommen, wenn es inhaltlich relevant ist

⁷ Schachtner (1986), Hausbandweber; Lutum (1987), Schneidermeisterinnen; Kosel (1988), Maler und Anstreicher; Schulte to Bühne (2000), Bäcker.

⁸ Kulke (1998), S. 155ff.

anten innerhalb eines Berufsstandes herausbilden, die eine heterogene Zusammensetzung der Berufsgruppe bewirkte.⁹ Dieser Umstand hatte weitreichende Folgen für die Erhebung des Quellenmaterials und für die Erfassung der einzelnen Händler.

Auch hinsichtlich der beruflichen Tätigkeit im Handelsgewerbe ergaben sich gravierende Unterschiede im Vergleich zu einem handwerklichen Beruf. Die Tätigkeit des Handelns liegt im Ein- und Verkauf von fertigen Produkten, im Umgang mit Großhandel und Genossenschaften und im Kontakt mit den Kunden. Aus diesem Grund erfordert die Darstellung des Arbeitsalltags eine Betonung anderer Kriterien, weil sich nicht, wie im Handwerk, Arbeitsabläufe erarbeiten lassen, die die Herstellung eines Produktes zur Folge haben.

Das Ziel der Arbeit ist zunächst die Erfassung des quantitativen Vorkommens von Läden, in denen innerhalb des Untersuchungsgebietes mit Lebensmitteln gehandelt wurde und die Dokumentation der unterschiedlichen Betriebsformen im 19. und 20. Jahrhundert. Auch die verschiedenen Möglichkeiten, den Beruf als Haupt- oder Nebenerwerb und in Kombination mit einem anderen Gewerbe zu betreiben sowie die Entwicklung des Berufes im Verlauf des 20. Jahrhunderts aufgrund politischer, ökonomischer und gesellschaftlicher Veränderungen sollen herausgestellt werden.

Das Hauptinteresse gilt aber – wie schon erwähnt – dem Händler, weshalb eine detaillierte Dokumentation Aufschluss geben soll, welche Personen diesen Beruf aus welchen Gründen ergriffen haben und wie sich die Bandbreite der Berufsgruppe präsentiert. Außerdem interessiert, welche Anforderungen an den Händler gestellt wurden und welche Ausbildung für die Berufsausübung Voraussetzung oder Notwendigkeit war. Des Weiteren sind der Arbeitsalltag, die jeweiligen Betriebe als räumliche Grundlage für den Handel und die beruflichen zwischenmenschlichen Kontakte der Händler von Interesse. Da die Arbeit des Händlers auch als Dienstleistung¹⁰ bezeichnet wird, soll ausdrücklich auf die Schilderung der Handlungsabläufe und die Kontakte zu den Kunden Wert gelegt werden. In diesem Zusammenhang ist auch der Einfluss der in den 1950er Jahren eingeführten Verkaufsform der Selbstbedienung auf die Verkaufstätigkeit hervorzuheben.

⁹ Trier (1926), S. 61. „Der Kolonialwarenkleinhandel ist keine homogene Masse. (...) Schon wenn wir die Waren, die in den verschiedenen Geschäften der Kolonialwarenbranche geführt werden, betrachten, werden wir sehr schnell zu dem Ergebnis kommen, dass man kaum von einer Gleichartigkeit sprechen kann. Ebenso liegen die Verhältnisse bezüglich der Betriebsgröße und der inneren Organisation der einzelnen Betriebe.“

¹⁰ Kulke (1998), S. 159-161. Neben dem primären Sektor (Land- und Forstwirtschaft), dem sekundären Sektor (produzierendes Gewerbe, Handwerk und Industrie) zählt der Handel zum tertiären Sektor, der auch Dienstleistungssektor genannt wird.

Da die Bezeichnung „Tante-Emma-Laden“¹¹ suggeriert, dass es sich bei den Lebensmittelhändlern um Frauen handelt, muss eine Darstellung des Verhältnisses von männlichen und weiblichen Berufstätigen in dieser Branche, sowohl unter den Inhabern als auch den Angestellten, erfolgen.

Auch die Bedeutung des Lebensmittelhändlers für seine Kunden oder sein Umfeld sowie seine Positionierung innerhalb der Handelskette zwischen Nahrungsmittelherstellern und –verbrauchern sollen untersucht werden.¹² Abschließend stellt sich die Frage nach der gesellschaftlichen Rolle, der Lebensmittelhändler. Sahen sie sich eher als Versorger ihrer Kunden mit lebenswichtigen Grundnahrungsmitteln, als Kontaktstelle und Kommunikationspartner oder waren sie ausschließlich auf ihren Lebensunterhalt bedacht und agierten aus rein wirtschaftlichem Interesse? Welche politischen, gesellschaftlichen oder wirtschaftlichen Veränderungen haben sich auf die Arbeitswelt des Händlers ausgewirkt, wie wurden diese von den Lebensmittelhändlern aufgenommen, übernommen oder vorangetrieben, und wie wirkten sie sich auf das Bestehen eines Lebensmittelladens aus? Welche Bedeutung hatte der Anschluss an eine Einkaufsgenossenschaft oder eine Handelskette für den Lebensmittelhändler und inwieweit gab er damit seinen Status als selbständiger Unternehmer auf?

Außerdem werden die individuellen Interpretationen des beruflichen Werdeganges und die subjektive Beurteilung der allgemeinen Entwicklungen im Lebensmitteleinzelhandel aus Sicht der Gewährspersonen beleuchtet. Können die ehemaligen Lebensmittelhändler den in der öffentlichen Meinung verbreiteten nostalgischen¹³ Rückblick auf die Zeit der „Tante-Emma-Läden“ nachvollziehen? Wie beurteilen die Gewährspersonen die heutigen Lebensmittelläden?

¹¹ Küpper, Heinz, Illustriertes Lexikon der deutschen Umgangssprache, Bd. 8, Stuttgart 1984, S. 2820f. Der Begriff „Tante-Emma-Laden“ setzt sich aus „Tante“ und „Emma“ zusammen. Tante wurde seit dem 19. Jahrhundert u.a. im Sinne von Händlerin und Verkäuferin gebraucht. Mit „Tante Emma“ wurde die „Inhaberin eines kleinen Einzelhandelsgeschäfts“ bezeichnet, wobei die Wahl des beliebten Namens „Emma“ eine positive Konnotation vermittelte. Dieser Name wurde aber erst seit Mitte der 1950er Jahre geläufig und bezeichnete ein kleines Einzelhandelsgeschäft, in dem mit veralteten Methoden gearbeitet wurde. Des Weiteren wurde der Begriff „Tante-Anna-Laden“ als seit 1950 verwendete Bezeichnung eines kleinen Einzelhandelsgeschäfts gebräuchlich. 1996 suchte die Gesellschaft für deutsche Sprache über die Zeitschrift „Der Sprachdienst“ nach der frühesten Verwendung des Begriffs „Tante-Emma-Laden“. Neben den oben genannten ungenauen Datierungen aus dem Lexikon der dt. Umgangssprache fanden sich die frühesten Hinweise seit 1960. Der Sprachdienst 3-4 (1996), S. 134. Eigene Nachforschungen ergaben für den Begriff „Tante-Anna-Laden“ den frühesten Hinweis in Aengenendt (1962), S. 26 und für den Begriff „Tante-Emma-Laden“ die früheste Erwähnung in Krosigk (1963), S. 493.

¹² Schmitz nennt 1906 als wirtschaftliche Funktion des Lebensmitteldetailhändlers seine Vermittlung zwischen Produktion und Konsumtion. Schmitz (1906), S. 63.

¹³ Der Sprachdienst 1 (1996), S. 38.

Räumlich wird die Untersuchung auf eine Teilregion des Bergischen Landes eingegrenzt. Der ehemalige Rheinisch Bergische Kreis,¹⁴ der bis 1974 in seinen alten Grenzen bestand, wurde ausgewählt, weil sich anhand dieser Region die Möglichkeit bot, unterschiedlich große Siedlungen nebeneinander zu untersuchen.¹⁵ Das im Untersuchungsraum liegende Bergisch Gladbach stellt eine aufstrebende, schnell wachsenden Stadt mit industrieller Prägung dar, wohingegen die kleinere, gewerblich geprägte Siedlung Lindlar sowie die jeweils zugehörigen Gemeinden aus dem ländlichen Umland verschiedene Siedlungsstrukturen und unterschiedliche physio- und sozialgeographische Voraussetzungen für das 19. und 20. Jahrhundert liefern.

Der heterogene Untersuchungsraum wurde gewählt, um eventuell auftretende regionale Unterschiede zu erkennen. Sollten sich verschiedene Ergebnisse in Bezug auf Anzahl der Läden, Betriebsformen, innovative oder retardierende Entwicklungen innerhalb des Lebensmittelhandels ergeben, ermöglichen diese Erkenntnisse eine Einordnung der Arbeit in einen größeren regionalen Komplex.

Die Arbeit gliedert sich hinsichtlich der Untersuchungszeit in zwei Teile. Zunächst werden die Entwicklungen im 19. und 20. Jahrhundert anhand von archivalischen Quellen und der Literatur herausgestellt. Der Hauptteil, für den die Interviews mit den Gewährsleuten die grundlegenden Quellen darstellen, befasst sich mit den Entwicklungen im 20. Jahrhundert. Das Ende der Untersuchung mit den 1970er Jahren wurde gewählt, weil seit dieser Zeit die Großbetriebe und die von Filialleitern geführten Lebensmittelläden zunahmen, während die befragten Lebensmittelhändler nach und nach ihre Berufstätigkeit aufgaben. Eine Einbeziehung der Lebensmittelgroßbetriebe in die Untersuchung hätte den Rahmen gesprengt. Die Aussagen der Gewährspersonen, die noch nach 1970 einen Lebensmittelladen führten oder in einem Laden arbeiteten, fließen aber in die Arbeit mit ein. Deshalb stellen die 1970er Jahre keine strenge Begrenzung dar, sondern beziehen sich lediglich auf die ausgewerteten Archivalien und Ergebnisse der Literatur und nicht auf die Interviews.

Die vorliegende Untersuchung beginnt mit der Einleitung, in der die Ausführungen zur Zielsetzung, die Präsentation und gleichzeitig kritische Betrachtung der verwendeten Quellen und angewandten Methoden sowie der Literaturüberblick, der den Stand der Forschung darstellt und die vorliegende Arbeit in den Forschungskomplex einordnet, vorgestellt werden.

Hinsichtlich des Untersuchungsgebietes erfolgt die regionale Einordnung anhand des Siedlungsbildes, der Wirtschafts- und Bevölkerungsentwicklung sowie der Erwerbsstruktur. Anschließend soll für diesen Raum geklärt werden, welche Versor-

¹⁴ Wenn im folgenden von dem Rheinisch-Bergischen Kreis gesprochen wird, handelt es sich immer um den Altkreis, dessen Grenzen von 1932 bis 1975 Bestand hatten und stark von den heutigen Grenzen des Rheinisch-Bergischen Kreises abweichen. Näheres dazu im Kapitel zur Region.

¹⁵ Mit Stadt-Land Unterschied ist nicht der Stadt-Land-Vergleich gemeint, der innerhalb der vorliegenden Arbeit nicht zu bewältigen wäre und für dessen Ausarbeitung nicht genug Grundlagen vorliegen. Vgl. Wiegmann (1977), S. 86ff.

gungsmöglichkeiten es für die Einwohner im 19. und 20. Jahrhundert gab, um so die Stellung des Lebensmittelhandels im allgemeinen Versorgungsnetz zu bewerten. Das nächste Kapitel befasst sich mit der quantitativen Entwicklung der Lebensmittelhändler im 19. und vor allem im 20. Jahrhundert. Die Angaben für das 20. Jahrhundert werden weitergeführt mit der Darstellung der verschiedenen Betriebsformen, die in Bergisch Gladbach und in Lindlar anzutreffen waren.

Die Vorstellung der Gewährspersonen, die die Quellengrundlage des Hauptteils bilden, erfolgt im Anhang. Die Dokumentation der Gewährspersonen und ihrer Arbeitsstellen verdeutlicht in ihrer detaillierten Darstellung gleichzeitig die Charakteristik der Quellengrundlage.

Die anschließende Auswertung der Interviews befasst sich als grobe Gliederung mit den Themen Ausbildung, Betrieb, Arbeitsalltag, Einkauf und Verkauf. Jedes Thema schließt mit einer subjektiven Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen, die ihre Situation als Lebensmittelhändler im Nachhinein bewerten und einen Vergleich zu den eigenen Erfahrungen als Kunde ziehen sowie mit einer Zusammenfassung ab. Im letzten Kapitel folgt die Zusammenstellung der Ergebnisse.

1.2. QUELLEN UND METHODEN

1.2.1. Interviews

Im Sinne des volkskundlichen Forschungsansatzes, bei dem „der Mensch als Individuum, mit seinen subjektiven Schicksalen, Erlebnissen, Haltungen, Einstellungen und Wertungen“¹⁶ im Mittelpunkt steht, befasst sich die vorliegende Arbeit mit der Gruppe der Lebensmittelhändler, ihrem Arbeitsalltag und ihrer Lebenswelt im 20. Jahrhundert.

Damit stellen die Händler selbst als Gewährspersonen die wichtigste Quelle der Untersuchung dar. Als Methode bietet sich die Interviewauswertung an, um Aussagen über das Leben und Arbeiten, die Entwicklungen und persönlichen Beurteilungen der Lebens-, Alltags- und Arbeitsgeschichte der Lebensmittelhändler zu erhalten.¹⁷

Die Auswahl der als Gewährsleute in Frage kommenden Personen gestaltete sich schwierig. Bei Erkundungsfahrten durch den Rheinisch Bergischen Kreis im Jahr 1996 stellte sich heraus, dass keine alten Bedienungs- oder Selbstbedienungsläden mehr existierten. In den kleinen Dörfern gab es entweder gar keinen Laden mehr oder die Läden waren, wie auch in den Städten, inzwischen modernisiert. Eine systematische, flächendeckende Erhebung dieser Läden, erschien nicht sinnvoll.

¹⁶ Brednich (1979), S. 283.

¹⁷ Vgl. Brednich (1979), S. 279; Lehmann (1982), S. 73.

Ein erster Versuch, über den Einzelhandelsverband Bergisch Gladbach Kontakt zu eventuellen Gewährspersonen zu bekommen, erwies sich als ergebnislos. Der Verband war und ist nur ein freiwilliger Zusammenschluss von Einzelhändlern, da die Lebensmittelhändler nicht in einer Innung zusammengeschlossen oder anderweitig beruflich organisiert sein mussten. Für die Zeit der Untersuchung liegen keine Listen von freiwilligen Mitgliedern des Einzelhandelsverbandes Bergisch Gladbach vor.¹⁸ Der wenn überhaupt freiwillige Zusammenschluss führte dazu, dass ein geschlossenes Quellenkonvolut fehlt und auch über die Gewerbesteuerlisten ergaben sich keine genaueren Hinweise auf mögliche Gewährspersonen.¹⁹

Als ebenso aussichtslos erwies sich der Versuch, über das noch in der Entstehung begriffene Firmenarchiv der Einkaufsgenossenschaft Rewe an die Namen von Lebensmittelhändlern im Untersuchungsraum zu gelangen, die Mitglieder in dieser Genossenschaft waren. Leider waren unter den Beständen des Archivs keine Unterlagen für das Bergische Land vorhanden, da die regionale Verwaltungseinheit dieser Region noch keine Akten eingereicht hatte.²⁰ Allerdings wäre die Gruppe der Gewährspersonen dadurch auf Mitglieder der Rewe reduziert worden und der angestrebten Bandbreite der Untersuchungsgruppe nicht gerecht geworden.

Schließlich blieb nur der Versuch, über ortskundige Helfer Hinweise auf Gewährspersonen zu erhalten. Als hilfreich für den Bereich der Stadt Bergisch Gladbach erwies sich der Bergische Geschichtsverein. Von Mitgliedern des Vereins konnten einige Personen genannt werden, die als Gesprächspartner in Frage kamen.²¹ Unterstützt wurde die weitere Suche nach Gewährsleuten von Personen aus dem Bekanntenkreis, die entweder selbst potentielle Gewährsleute kannten oder von älteren Familienangehörigen Hinweise bekamen.

Das als Schneeballsystem²² bezeichnete Auswahlverfahren erwies sich als praktikabel und erfolgreich, denn die bereits kontaktierten Gesprächspartner waren bei der Suche nach weiteren Gewährspersonen behilflich und konnten fast alle einen ehema-

¹⁸ Der Vorsitzende des Einzelhandelsverbandes Bergisch Gladbach war nicht an einer Zusammenarbeit interessiert. Daher wurde nicht genau deutlich, ob gar keine Unterlagen oder nur keine Mitgliederlisten vorhanden sind.

¹⁹ Sowohl der Hauptverband des Deutschen Einzelhandels (HDE) als auch das Rheinisch-Westfälische Wirtschaftsarchiv (RWVA) in Köln konnten nicht weiterhelfen. Der Verband besitzt keine Listen von Lebensmitteleinzelhändlern, ebensowenig wie das Archiv, das sich nicht mit den Lebensmittelgeschäften beschäftigt hat und nur Material zu großen Wirtschaftsbetrieben sammelt.

²⁰ Vermutlich können diese Akten gar nicht abgeliefert werden, weil sie nicht aufbewahrt wurden.

²¹ Bei der daraufhin erfolgten Kontaktaufnahme stellte sich der Hinweis auf den Geschichtsverein als vorteilhaft heraus, weil er den angesprochenen Personen bekannt war und so bereits ein Vertrauensverhältnis entstand.

²² Vgl. Fuchs (1984) S. 227. Im vorliegenden Fall stellte sich die Weiterempfehlung durch schon befragte Gewährspersonen durchweg als positiv heraus, so konnte eine Frau sogar von ihrer Nachbarin überredet werden, wenn schon nicht in ihrem eigenen Haus, so doch in der Wohnung der schon befragten Gewährsperson an einem Interview teilzunehmen.

ligen Kollegen oder eine Kollegin benennen. Auch der Versuch, persönlich bei noch bestehenden Läden nachzufragen, die nach Aussage von Dritten schon lange bestanden, war effektiv. Entweder wohnte der ehemalige Besitzer noch in der Wohnung über dem Laden, oder die potentiellen Gewährleute waren noch selbst in ihrem Laden tätig und auch gerne zu einem Interview bereit. Eine ähnliche Vorgehensweise wurde auch bei der Suche nach Gewährleuten aus der Gemeinde Lindlar gewählt. Über die Archivarin des Gemeindearchivs, die selber einige in Betracht kommende Personen nannte, entstand der Kontakt zu einem Lindlarer Heimatforscher, der einige ehemalige Ladenbesitzer nennen konnte. Die auf diese Weise gewonnenen Gewährspersonen beteiligten sich ebenfalls an der Suche nach weiteren Gesprächspartnern.

Lediglich in einem Fall wurde konkret nach einer Person mit spezifischem beruflichem Hintergrund gesucht.²³ Damit das Sample eine zuvor festgelegte Bandbreite abdeckte, sollte auch ein Angestellter oder eine Angestellte befragt werden, die in einer Bergisch Gladbacher Filiale des Lebensmittelkonzerns Stüssgen gearbeitet hatte. Über die Recherche in der firmeneigenen Mitarbeiterzeitschrift aus den 1960er Jahren konnte schließlich eine Gewährsperson ermittelt werden, die in den Stüssgenfilialen in Gladbach beschäftigt gewesen und auch zu einem Interview bereit war.

Das qualitative Interview²⁴ wurde als spezielle Form der Befragung ausgewählt, weil diese Methode den Gewährspersonen²⁵ ausreichend Raum für die Darstellung ihrer persönlichen Lebens- und Arbeitswelt, ihrer subjektiven und individuellen Einschätzungen sowie für die Beurteilung ihrer Entwicklung gewährt. Außerdem bietet diese Art des Interviews die nötige Freiheit für ein Gespräch²⁶ zwischen dem Interviewer und dem Interviewten, das ihnen und ihrer Situation individuell angemessen ist und eher einer alltäglichen Gesprächsform²⁷ gleicht, ohne festgelegte Fragen oder Antwort-

²³ Das Auswahlverfahren über Vermittler und das Schneeballsystem wurden hier ergänzt mit einer zusätzlichen theoretischen Auswahl, um so möglichst „unterschiedliche Varianten des gemeinsamen Musters“ zu erhalten. Vgl. Fuchs (1984) S. 228-230.

²⁴ Fuchs (1984), S. 158. Fuchs nennt als Hauptargument für das qualitative Interview im Gegensatz zum quantitativen Interview die „Herausarbeitung von Varianten eines Grundmusters“ und nicht die „quantitative Verteilung solcher Varianten“. Bei König (1969), S. 143 heisst es, dass die Hauptaufgabe des qualitativen Interviews die „Darstellung des individuellen Falles im Hinblick auf das zu untersuchende Problem“ sei, „gleichzeitig soll von einer Vielheit von Befragten vergleichbares Material beigebracht werden“. In der Literatur zur Biographieforschung finden sich verschiedene Bezeichnungen für diese Art des Interviews. Es wird auch als Intensivinterview, Tiefeninterview, narratives Interview, nicht-standardisiertes oder offenes Interview oder als Gespräch bezeichnet. Vgl. dazu König (1969); Erbslöh (1972); Friedrichs (1973), S. 224ff; Brednich (1982); Botz (1984); Fuchs (1984), S. 179; Voges (1987); Jeggle (1991), S. 58; Brednich (1994b), S. 86.

²⁵ Die Bezeichnung Gewährsperson, Interviewte/r, Befragte/r und Gesprächspartner etc. werden synonym benutzt, um eine begriffliche Eintönigkeit zu vermeiden.

²⁶ In der vorliegenden Arbeit wird das „Qualitative Interview“ auch als Interview, als Gespräch oder Befragung bezeichnet.

²⁷ Vgl. Brednich (1994b), S. 86.

ten vorzugeben.²⁸ Dem qualitativen Interview liegt ein Frageleitfaden²⁹ zugrunde, der dem Interviewer als Orientierung dient und Stichworte für das Gespräch liefert. Der Frageleitfaden ermöglicht eine größere Offenheit des Gesprächs, denn der Interviewer kann Fragen frei formulieren, ist nicht an eine strenge Abfolge der Fragen gebunden und kann besser auf den Befragten eingehen und ihm die Gesprächsgestaltung überlassen.³⁰ Die Wahl der offenen Fragen³¹ lässt eine individuelle Beantwortung seitens der Gewährsperson zu, die sich nicht an vorformulierten Antworten orientieren muss. Der Sachverhalt kann, frei von Vorgaben, aus der Sicht und in der Sprache³² der jeweiligen Gewährsperson geschildert werden. Dem Befragten wird die Rolle des Experten und Partners³³ und nicht ausschließlich die des Datenlieferanten³⁴ zuerkannt. Dabei sichert der Frageleitfaden, dass alle Stichworte und Themenkomplexe während des Interviews angesprochen werden, um so „ein Minimum an Vergleichbarkeit“³⁵ zu gewährleisten.

Der Frageleitfaden wurde anhand eines ersten ‚inoffiziellen‘ Gesprächs mit einem Lebensmittelhändler entwickelt, bei dem sich weiterführende Fragen und Aspekte zum Thema ergaben, die aus der vorhandenen Literatur bisher nicht hervorgegangen waren. Nach einer Vorlaufphase, einem Pretest³⁶ von sechs Interviews, stellte sich heraus, dass der Leitfaden überarbeitet und ergänzt werden musste. Wie beabsichtigt, war die Gruppe der Gewährspersonen sehr heterogen und ließ sich in verschiedene Gruppe teilen. Die befragten Personen waren nicht alle als Ladeninhaber, sondern auch als Angestellte oder als mithelfende Familienmitglieder im Lebensmittelladen beschäftigt gewesen. Einige hatten den Familienbetrieb übernommen und erinnerten sich noch an die Zeit, als ihre Eltern den Laden führten, während andere einen Laden neu gegründet hatten. Aufgrund dieser Unterschiede musste auch der Leitfaden mit individuell passenden Fragen ergänzt werden. Auch wurden weiterführende Fragen zu den Themen Berufsausbildung, Arbeitsalltag, Einkauf und Verkauf, Kontakte zu Großhändlern, Genossenschaften, Kunden und Konkurrenz in die Liste aufgenommen, um die im Pretest gewonnenen Erkenntnisse zu berücksichtigen. Die Reihenfolge der anzusprechenden Themen war nicht festgelegt, weil die Interviewpartner frei

²⁸ Im Gegensatz zu einem standardisierten Interview mit festgelegten Fragen und einer festen Fragenabfolge. Vgl. Friedrichs (1973), S. 208, 224f.

²⁹ König (1969), S. 143; Friedrichs (1973), S. 224ff; Geiger (1982), S. 160; Fuchs (1984), S. 179; Kromrey (1991), S. 286.

³⁰ König (1969), S. 143 empfiehlt eine elastische Handhabung des Frageleitfadens. Schon die Bandbreite der Gruppe der Gewährsleute machte eine flexible Gesprächsgestaltung unerlässlich.

³¹ Offene Fragen „überlassen die Antwortformulierung dem Befragten; sie lassen die Kategorien, in denen er antworten kann, offen“. Kromrey (1991), S. 279.

³² Friedrichs (1973) S. 224.

³³ Fuchs (1984), S. 215ff.

³⁴ Brednich (1994b), S. 86.

³⁵ Fuchs (1984), S. 179; Vgl. auch Geiger (1982), S. 160.

³⁶ Ein Pretest soll „Aufschlüsse über die Brauchbarkeit des Leitfadens, die Qualität der Interviewer und allgemeine Merkmale der Befragtengruppe“ geben. Friedrichs (1973), S. 235.

von dem erzählen sollten, was ihnen wichtig war. Es wurde nur um Ergänzungen und Erklärungen gebeten, wenn ein Thema nicht zur Sprache gekommen oder undeutlich dargestellt worden war. Wenn das Gespräch stockte, verhalfen die Fragen aus dem Leitfaden zu neuen Anregungen. Bis zum Abschluss des Interviews hatte sich die Gesprächssituation ausnahmslos zu einem lockeren Gespräch entwickelt, in dem auch Nachfragen geklärt wurden.³⁷

Als völlig unergiebig erwiesen sich die konkreten Fragen nach dem Sortiment. Die Gewährspersonen erinnerten sich nur daran, dass sie „alles“ hatten, ohne diese Aussage weiter zu spezifizieren. Aus diesem Grund wurde dieser Teil des Fragenkatalogs in einen festen, standardisierten Fragebogen umgewandelt, der am Schluss des Interviews innerhalb eines Gesprächs abgefragt wurde. Geschlossene Fragen und standardisierte Antworten wie bei einem schriftlichen Fragebogen hätten sich in diesem Fall als nicht ausreichend für die Beantwortung erwiesen. Es wurde nicht nach einzelnen Artikeln gefragt, sondern Produktgruppen wie Milchprodukte, Fleisch- und Wurstwaren, Obst und Gemüse, Nichtlebensmittel oder Alkohol thematisiert. Die freie Beantwortung der Fragen zum Sortiment im persönlichen Gespräch ermöglichte den Gewinn von Zusatzinformationen, die sich bei einer Abfrage mit Hilfe eines standardisierten Fragebogens nicht ergeben hätten.³⁸

Die Gewährspersonen reagierten durchweg positiv auf die Bitte nach einem Interviewtermin,³⁹ sowohl bei einer telefonischen als auch bei einer persönlichen Nachfrage.⁴⁰ Die Interviews fanden überwiegend in den Privaträumen der Gewähr-

³⁷ Vgl. Fuchs (1984), S. 254f. Er nennt neben dem narrativen und dem Leitfadeninterview noch die Möglichkeit, dass der Befragter sich wie ein neugieriger Bekannter verhält, der auch eigene lebensgeschichtliche Erfahrungen beisteuert, Rückfragen stellt oder auch selber Stellung bezieht. Dieses war im Falle einiger Gewährsleute zum Ende des Interviews hin möglich. Nach einem näheren Kennenlernen waren sie auch an der Meinung der Interviewerin interessiert.

³⁸ Eine Gewährsperson verneinte beispielsweise die Frage, ob denn auch Fleisch- und Wurstwaren im Sortiment vorhanden waren und begründete das anschließend damit, dass der Metzger von gegenüber diese Artikel führte und sie es sich nicht mit dem Nachbarn verscherzen wollte.

³⁹ Bei lediglich zwei Personen wurde eine Befragung auf Grund gesundheitlicher Schwierigkeiten abgelehnt. Besonders auffallend war die Offenheit der Gewährsleute, einen „Fremden“ in ihrer Wohnung zu empfangen, und das, obwohl die meisten schon ein stattliches Alter erreicht hatten und teilweise auch alleine wohnten. Eine Gewährsperson hatte als Schutz eine Nachbarin eingeladen, die sich jedoch mit Beginn des Interviews verabschiedete. Insgesamt zeigte sich, dass die Termine von den Gewährsleuten schnell zugesagt wurden und ihnen eine lange Wartezeit anscheinend nicht recht war, sondern sie aus Neugier oder Interesse gerne besucht werden wollten oder aber den Termin hinter sich bringen wollten.

⁴⁰ Die Kontaktaufnahme mit den Gewährsleuten erfolgte fast immer über Telefon. Bei dem Anruf wurde das Anliegen der Befragung geschildert und ein Termin für ein Interview festgelegt. Vereinzelt entstand der Kontakt auch durch einen spontanen persönlichen Besuch, der ebenfalls eine Terminabsprache mit der Gewährsperson zufolge hatte. Bei drei noch bestehenden Lebensmitteläden und einer Gastwirtschaft mit ehemaligem Lebensmitteladen, erwies sich die persönliche Nachfrage als erfolgreich, denn die Inhaber stellten sich für ein Interview zu Verfügung.

spersonen statt.⁴¹ Die meisten von ihnen waren allein zu Hause, bei einigen waren ein oder mehrere Familienmitglieder oder Bekannte anwesend, die entweder im Hintergrund blieben oder sich auch in das Gespräch einmischten, was sich aber nicht nachteilig, sondern vielmehr als sehr informativ herausstellte.⁴²

Bei einigen Gewährsleuten zeigte sich beim ersten Treffen eine abwartende, aber nicht abweisende Haltung. Andere wiederum betrachteten den Termin als eine willkommene Abwechslung oder als Besuch. Insgesamt waren alle sehr verwundert, dass sich jemand für die Lebensmittelhändler interessierte, weil ihnen das Thema zu alltäglich erschien und von ihnen als allgemein bekannt vorausgesetzt wurde.⁴³ Im Verlauf des Gesprächs fühlten sich die Gewährspersonen zunehmend geschmeichelt von dem Interesse an ihrer Person, ihrem Leben und Arbeiten und bemühten sich, die Fragen gut verständlich zu erklären.⁴⁴ Ihnen wurde eindeutig die Rolle des Experten⁴⁵ und Partners⁴⁶ zugestanden, der seine eigene Lebensgeschichte erzählt und auch die Wandlungen und Veränderungen aus seiner Sicht darstellt und interpretiert.

⁴¹ Nur wenige Gewährsleute bevorzugten für den ersten Kontakt entweder ihre Arbeitsstelle, ein Café oder die Wohnung einer schon befragten anderen Gewährsperson, mit der sie befreundet waren. Bei den beiden Gewährspersonen, die heute noch eine Gaststätte betreiben, fand das Gespräch in der Wirtschaft statt, einmal sogar im Wirtsraum, was zahlreiche Unterbrechungen zur Folge hatte, denn die ebenfalls anwesenden Gäste wollten bedient werden, aber auch interessante Erkenntnisse aufgrund der Einmischung seitens der im Raum Anwesenden ergab.

⁴² Waren bei den Interviews Bekannte oder Familienmitglieder zugegen, sprach überwiegend die ausgewählte Gewährsperson, die sich aber vereinzelt auch der Zustimmung der Anwesenden versicherte. Teilweise wurden Aussagen auch untereinander diskutiert oder die Beantwortung weitergegeben, wenn der andere für kompetenter gehalten wurde. In einem Fall wurde ein Ehepaar gemeinsam befragt, denn der Mann konnte Aussagen zu dem ehemaligen Familienbetrieb und seine Frau zu dem Laden, in dem sie als Angestellte gearbeitet hatte, machen. Mit den Gewährspersonen wurde ausgemacht, dass erst der Mann und dann die Frau befragt wurden, wobei sie sich ab und zu gegenseitig ergänzten. Den Abschluß bildete eine gemeinsame Befragung, denn sie hatten nach ihrer Heirat noch einen weiteren Laden neu eröffnet, zu dem sie dann gemeinsam Auskunft geben konnten.

⁴³ Vgl. Fuchs (1984) S. 239. Den Gewährspersonen erschien die Erklärung des Forschungsinteresses bei der telefonische Anfrage zu unglaubwürdig, weshalb zu Beginn der Interviews nochmals das Thema und die Intention der Befragung erklärt werden mussten. Nachdem die Einwände „Das weiß doch jeder“ und „Interessiert sie das wirklich?“ ausgeräumt waren, begann das Gespräch mit der Aufforderung, den schulischen und beruflichen Werdegang oder die Geschichte des Ladens zu schildern. Dazu konnten die Gewährsleute stets etwas berichten und die anfängliche Unsicherheit verschwand.

⁴⁴ Ebd., S. 240.

⁴⁵ Die Interviewerin übernahm die Rolle des interessierten Laien, dem der Experte etwas erklären sollte und des Zuhörers, der sich für die persönliche Lebensgeschichte des Interviewten interessiert. Auch der Generationenunterschied zwischen Interviewerin und Befragten half bei der Gesprächsentwicklung, denn die Befragten konnten aus eigener Erfahrung von historischen Geschehnissen berichten und somit die Experten in der Gesprächsrunde sein. Ebd., S. 252-257; Kromrey (1991), S. 267ff.

⁴⁶ Einige Gewährsleute fühlten sich auch in der Rolle des Partners, der bei der Lösung einer wissenschaftlichen Aufgabe helfen konnte. Vgl. Fuchs (1984), S. 215ff.

Auffallend war, dass es wenige Abschweifungen vom Thema gab und die Ergänzungen aus der Kriegszeit oder dem Familienleben inhaltlich überwiegend auch mit der Berufswelt der Gewährsperson zu tun hatten. Zudem wurde von den Gewährspersonen selbst nachgefragt, ob Abschweifungen zu dem einen oder anderen Thema gewünscht seien.

Die Gewährsleute hatten keine Probleme damit, Fragen auch unbeantwortet zu lassen, sei es, weil sie es nicht wussten oder sich nicht mehr erinnerten, weshalb die übrigen Antworten als recht glaubwürdig eingestuft werden können. Auffallend war allerdings zu Beginn der Interviews die geradezu stereotype Beantwortung der Fragen. Auch die von den Gewährspersonen selbst gewählten Geschichten, die zunächst zur Sprache kamen, ähnelten stark der allgemeinen Berichterstattungen über ‚Tante-Emma Läden‘, wie sie in Zeitungsartikeln zu finden sind. Es wurde beispielsweise erwähnt, dass alle Lebensmittel lose vorhanden waren und eigenhändig verpackt werden mussten oder dass der Laden Tag und Nacht geöffnet war. Diese Überlieferungen wurden begeistert kolportiert und sollten augenscheinlich Erstaunen und Bewunderung auslösen. Kamen die Gewährsleute im Laufe des Interviews allerdings noch einmal auf diese Themen zu sprechen und beschrieben die Situation aus ihrer Sicht, dann beurteilten sie das Verpacken der Lebensmittel als anstrengend und die Öffnungszeiten auch als Zumutung. Anhand dieses Verhaltens zeigt sich, dass die Gewährspersonen ein bestimmtes Interesse an Kuriositäten und Anekdoten vermuteten. Diese Auffassung änderte sich aber im Laufe des Gesprächs, weil sie merkten, dass nicht ein überliefertes stereotypes Bild erhärtet werden, sondern ihre eigene Person, ihr Lebens- und Arbeitsalltag und ihre persönliche Einschätzung im Mittelpunkt stehen sollten.

Die Länge der Interviews variierte zwischen einer und fünf Stunden, wobei in sieben Fällen ein zusätzlicher Termin vereinbart und wahrgenommen wurde. Bis auf zwei Interviews konnten alle mit einem Aufnahmegerät dokumentiert werden.⁴⁷ Dass dieses als störend empfunden wurde, war nur in einem Fall zu bemerken, bei dem die Gewährsperson nur zu dem Gerät sprach und mit einer Aufzählung ihrer lebensgeschichtlichen Daten begann. Nach zwei Zwischenfragen allerdings war auch hier das Gerät vergessen und es entwickelte sich ein zwangloses Gespräch.

Die Läden in der Stadt Bergisch Gladbach, die den Gewährsleuten gehörten oder in denen sie gearbeitet hatten, lagen an zwei großen Straßen in der Innenstadt. Diese sind die Hauptstraße und die Odenthaler Straße mit einigen Querstraßen, die von der Hauptstraße abzweigt. Ausschlaggebend für diese Verteilung war das Auswahlverfahren des Schneeballsystems. Als Ergänzung für das städtische Gebiet Bergisch

⁴⁷ Eine Gewährsperson lehnte eine Aufzeichnung auf Band ab, weil sie viel zu der Zeit des Zweiten Weltkrieges zu sagen hatte, was nicht für fremde Ohren bestimmt sein sollte. Bei einer anderen Person hatte sich das Interview ungeplant ergeben und sollte auf ihren Wunsch hin nicht auf später verschoben werden, sondern sofort gemacht werden, weshalb hier die Angaben nur handschriftlich festgehalten werden konnten.

Gladbachs wurden zwei Gewährsleute ausgewählt, die ihre Läden in stadtnahen Ortschaften hatten, die zur Stadt Bergisch Gladbach gehören (Paffrath und Sand). In Lindlar verteilen sich die Gewährsleute zu gleichen Teilen auf den Dorfkern und das Gemeindegebiet, in dem sie in unterschiedlich großen Ansiedlungen oder Dörfern anzutreffen sind.

Insgesamt liegen der Arbeit 26 Interviews mit Lebensmittelhändlern sowie fünf ergänzende Interviews mit Personen, die indirekt mit dem Lebensmittelhandel zu tun hatten, zugrunde.⁴⁸ Von den Gewährspersonen kamen sieben aus dem Dorf Lindlar und sechs aus der Gemeinde Lindlar. Elf Gewährspersonen hatten ihren eigenen Laden in der Bergisch Gladbacher Innenstadt oder arbeiteten in einem dortigen Laden, während zwei Personen einen Laden in einem Stadtteil von Bergisch Gladbach betrieben. Diese Aufteilung wurde gewählt, um eventuelle Unterschiede der Entwicklung im Lebensmittelhandel, bedingt durch städtische, dörfliche oder ländliche Eigenheiten, aufzuzeigen.

Von den Gewährspersonen waren 22 selbständige Inhaber eines Ladens gewesen, während drei ausschließlich Angestellte in einem Lebensmittelladen gewesen waren. Allerdings hatten einige der Gewährsleute, bevor sie sich mit einem eigenen Laden selbständig machten, in anderen Läden als Angestellte gearbeitet. Lediglich eine Gewährsperson hatte den Beruf nicht ausgeübt, sondern berichtete von dem Laden des Vaters. Es wurden 16 Frauen und zehn Männer befragt, die Angaben zu insgesamt 25 Läden⁴⁹ machen konnten.

Die Gruppe der Gewährspersonen bot eine große Bandbreite, die viele verschiedene Bereiche abgedeckt hat. Dadurch konnte ein detailliertes Gesamtbild des Lebensmittelhandels im 20. Jahrhundert gewonnen werden.⁵⁰ Aber selbst innerhalb der

⁴⁸ Ergänzende Interviews wurden mit einem Schreiner und Innenarchitekten, der sich auf Ladeneinrichtungen spezialisiert hatte, einem Bäcker, zwei Kundinnen und einem Gastwirt geführt.

⁴⁹ Zwei Gewährspersonen berichteten von demselben Familienbetrieb, wobei es sich um einen Großhandel mit angeschlossenem Lebensmittelladen handelte. Die Frau berichtete in diesem Fall von dem Laden und ihr Neffe von der Entwicklung im Großhandel. In einem anderen Fall handelte es sich bei zwei Gewährspersonen auch um denselben Laden, einmal aus der Sicht einer Angestellten und einmal aus der Sicht der Inhaberin. Ein Ehepaar berichtete von insgesamt drei Läden, der Mann von dem Familienbetrieb, die Frau von dem Laden, in dem sie angestellt war sowie beide von dem gemeinsamen Laden, den sie nach der Heirat eröffneten.

⁵⁰ Der exakte Anteil der Läden der Gewährspersonen am gesamten Bestand der Lebensmittelläden läßt sich aufgrund der Quellen nicht genau ermitteln. Die Problematik läßt sich anhand der Beispiele aus den Jahren 1939 und 1951 verdeutlichen. 1939 wurden für Bergisch Gladbach 60 Lebensmittelläden im Adreßbuch aufgeführt. Im selben Jahr arbeiteten die Bergisch Gladbacher Gewährspersonen in 12 Lebensmittelläden, was theoretisch eine fast 20%ige Quote ausmachen würde. Allerdings tauchen von den 12 durch Gewährspersonen verbürgte Läden nur sechs im Adressbuch auf, weshalb davon ausgegangen werden muss, dass weit mehr als 60 Läden in Gladbach vorhanden waren. Für das Jahr 1951 wurden 91 Läden im Adressbuch und 11 von Gladbacher Gewährspersonen erwähnt, von denen aber wiederum nur vier in besagtem Adressbuch zu finden waren. Die Quote für Lindlar scheint auf den ersten Blick fast 100% auszumachen. Elf Läden werden durch

heterogenen Gruppe der Interviewpartner bestätigten sich im Laufe der Gespräche die Aussagen zum Arbeitsalltag der Lebensmittelhändler, so dass schließlich keine weiteren Erkenntnisse zu erwarten waren. Somit ist die Anzahl der Gewährspersonen als Quellengrundlage für die Untersuchung der Lebensmittelhändler ausreichend und das Sample repräsentativ.

1.2.2. Weitere Quellen

Zusätzlich zu den qualitativen Interviews werden für die vorliegende Untersuchung noch weitere Quellen hinzugezogen. Sie sollen die Aussagen der Gewährspersonen korrigieren, bestätigen, ergänzen und in den historischen und gesellschaftlichen Kontext einbinden.⁵¹

Schriftliche Quellen, die sich für die Bearbeitung der vorliegenden Untersuchung als verwertbar erwiesen, waren nicht als geschlossene Sammlungsbestände oder serielle Massenquellen vorzufinden. Stattdessen wurden Archivalien hinzugezogen, die Teilbereiche der Arbeit betrafen und die Aussagen zu verschiedenen Themen und Zeiten zuließen.

Das Stadtarchiv Bergisch Gladbach und das Gemeindearchiv in Lindlar bieten einen archivalischen Bestand, der auch die Untersuchungszeit mit einschließt.⁵² Es konnten Akten zum 19. und 20. Jahrhundert eingesehen werden. Nachweise über die Lebensmittelhändler, wie sie für andere Berufsgruppen, wie beispielsweise Bäcker, Metzger oder Wirte durch Berufsgenossenschafts- oder Mitgliederlisten der Innungen überliefert sind, liegen nicht vor. Allgemeine, berufsgruppenunabhängige schriftliche Quellen zur Bevölkerungsstatistik, zu Gewerbezahlungen und zur Gewerbesteuer waren hingegen in beiden Archiven vorhanden. Desweiteren wurden Baukonzessionen und Akten der Gewerbebehörde eingesehen. Andere Unterlagen befassen sich mit der staatlichen Einflussnahme auf die Lebensmittelhändler in Form von Gesetzen, z.B. in Bezug auf Ladenöffnungszeiten, Hygieneverordnungen oder Vorschriften für die Lebensmittelversorgung zu Notzeiten, vor allem in den Kriegsjahren.

die Gewährspersonen für das Jahr 1939 belegt, elf stehen auch im Adressbuch, darunter sind aber nur zwei der von den Gewährspersonen angegebenen Läden. 1951 stehen für Lindlar 14 Läden im Adressbuch, darunter aber wiederum nur zwei der von den Gewährspersonen verbürgten 13 Läden.

⁵¹ Die biographische Methode, in diesem Fall das „Qualitative Interview“, reicht für die Bearbeitung einer volkskundlichen Fragestellung allein nicht aus, es müssen noch andere Quellen hinzugezogen werden. Kromrey (1991), S. 293; Brednich (1979), S. 285 - 286.

⁵² Das Bergisch Gladbacher Stadtarchiv (STAGL) befinden sich Akten vom 16. bis 20. Jahrhundert sowie Sammlungsbestände von Bürgern, Unternehmern und Vereinen. Die Bestände des Gemeindearchivs Lindlar (GALIN) reichen weiter zurück, dokumentieren aber auch das 20. Jahrhundert.

Insgesamt wurde ein großer, verschiedenste Themen umfassender Aktenbestand eingesehen, da Angaben zu Lebensmittelhändlern überall „versteckt“ sein konnten. Über einzelne Händler fanden sich Informationen beispielsweise im Bestand der Konzessionsanträge für Alkohol- und Milchverkauf, in Aufzeichnungen der Gewerbebehörde oder der Führerscheinzulassungsstelle.

Die erhofften quantitativen Angaben zu Anzahl und Vorkommen der Lebensmittelhändler im Untersuchungsraum ergaben sich aus den Akten der beiden Archive nicht. Auch die Gewerbesteuerlisten waren nur unvollständig in Lindlar und nur für das 19. Jahrhundert in Bergisch Gladbach vorhanden. Andere staatlichen Erhebungen in Form von Berufs- und Gewerbezahlungen bieten, bezogen auf den Berufsstand des Lebensmittelhändlers, nur sehr allgemeine Angaben.

Im Gegensatz dazu lieferten die Adressbücher für die vorliegende Mikrostudie genaueres Material für eine quantitative Grundlage. Für den Untersuchungsraum sind die Adressbücher aus den Jahren 1906, 1920, 1939, 1951 und 1969/70 vorhanden. Dass die Adressbücher für Untersuchungen zum Lebensmitteleinzelhandel unentbehrlich sind, zeigt sich an ihrer Verwendung in verschiedenen Publikationen zu diesem Thema.⁵³ Allerdings verlangt die Auswertung der Adressbücher eine kritische Auseinandersetzung mit dieser Quellengattung.⁵⁴

Die Angaben in den Adressbüchern sind nach „amtlichen Quellen“ erstellt, die aber nicht näher benannt werden. Die alphabetische Auflistung der Einwohner erwähnt nur den Familienvorstand, also überwiegend Männer bzw. Ehemänner. Frauen werden nur erwähnt, wenn es sich um Witwen handelt. Nach dem Namen folgt die Angabe des Berufes. Dabei steht nicht fest, ob der Beruf auch ausgeübt oder nur gelernt worden war. In einigen Fällen, vor allem bei den Berufen der Nahrungs- und Genussmittelbranche, werden auch mehrere Berufe oder Betätigungsfelder aufgeführt. Die Quelle besagt aber nicht, ob die Reihenfolge der Berufe ein Hinweis auf Haupt- und Nebenerwerb ist oder ob die Angaben vollständig und alle Nebenerwerbe aufgeführt sind. Da nur der Mann mit Beruf erwähnt wird, entfallen die von Frauen bzw. Ehefrauen geführten Lebensmittelläden.

⁵³ Fahl (1996) nutzt trotz der Unsicherheit die Quelle Adressbücher, um quantitative Angaben zu Lebensmittelhändlern in Hannover im 20. Jahrhundert zu bekommen, weil auch hier keine anderen Quellen vorhanden sind. Auch Haupt (1982) und Niermann (1982) verwenden Adressbücher für die Darstellung der Lebensmittelläden in Bremen.

⁵⁴ Spiekermann (1999), S. 109. Spiekermann billigt den aus Adressbüchern gewonnenen Daten „in wichtigen Bereichen eine höhere Informationsqualität als die amtliche Statistik“ zu, besonders hinsichtlich des Handelsgewerbes. Gleichzeitig sind die Adressbücher wegen ihrer hohen Zahl von Doppel- und Mehrfachzahlungen nur mit großem Aufwand für quantitative Statistiken aufzubereiten. Für die vorliegende Arbeit konnten gerade diese Probleme wichtige Hinweise ergeben. Die Erstellung einer vergleichbaren Statistik wurde zudem nicht angestrebt. Die Zahlen und tabellarischen Darstellungen sollen nur Entwicklungen und Tendenzen aufzeigen.

Neben den alphabetischen Namensverzeichnissen sind die vorliegenden Adressbüchern ab 1920 auch mit Branchenverzeichnissen ergänzt, in denen Läden, Werkstätten, sonstige Gewerbe und Betriebe oder auch Verwaltungseinrichtungen verzeichnet sind. Die Berufsvielfalt ist im Branchenverzeichnis einem engeren Begriffsschema untergeordnet als im Namensverzeichnis. So gibt es im Branchenverzeichnis 1920 für Lebensmittelgeschäfte nur die Sparte ‚Kolonialwarenhandlung‘, die Sparte ‚Spezereiwarenhandlung‘ entfällt, obwohl diese Berufsangabe im alphabetischen Verzeichnis erwähnt wird.

Es ist nicht bekannt, ob für den Eintrag im Branchenverzeichnis bezahlt werden musste, was sich nicht jeder leisten wollte oder konnte. Wurden mehrere Gewerbe ausgeübt, konnten diese in der jeweiligen Branche angegeben werden, was aber nicht zwingend war und auch nicht immer genutzt wurde. Daher ist davon auszugehen, dass die Auflistung in den vorliegenden Verzeichnissen nicht vollständig ist. Allerdings lässt das Branchenverzeichnis die Annahme zu, dass die Läden sich auch unter der dort angegebenen Adresse befanden, wovon im Fall des Namensverzeichnisses nicht ausgegangen werden kann.

Trotz all dieser Fragen und Unsicherheiten lässt die Auswertung der Adressbücher doch auch Aussagen zu, die von Bedeutung sind und bei vorsichtiger Behandlung auch Interpretationen erlauben. Vor allem der Vergleich des Branchenverzeichnisses mit dem alphabetischen Verzeichnis erbringt Erkenntnisse zu Haupt- und Nebenerwerb sowie der Berufstätigkeit der Ehefrau.⁵⁵

Abgesehen von dem Stadtarchiv Bergisch Gladbach und dem Gemeindearchiv Lindlar waren noch zwei Privat- bzw. Firmenarchive für die Untersuchung von Bedeutung. In diesen Archiven waren zwar auch keine Sammlungsbestände zu den Lebensmittelhändlern selbst zu finden, dafür aber Unterlagen über verschiedene Organisationsformen innerhalb des Lebensmittelhandels. Das Firmenarchiv der Einkaufsgenossenschaft Rewe in Köln besteht erst seit Anfang der 1990er Jahre. Hier befinden sich die Jahresprotokolle der Jahre 1950 bis 1965, die grundlegende Informationen zur Geschichte der Einkaufsgenossenschaft in dieser Zeit und zu ihren Plänen im Umgang mit den Mitgliedern liefern. Da sich das Archiv noch im Aufbau befindet, sind nur von einigen regionalen Verbänden Archivalien vorhanden. Die zuständige Organisation für das Bergische Land hatte keine Akten eingereicht, weil sie vermutlich auch nicht mehr vorhanden sind. Unter den Beständen befinden sich die Ausgaben des „Rewe-Echos“ aus den 1960er Jahren.⁵⁶ Der Filialbetrieb Stüssgen ge-

⁵⁵ Die Erwähnung eines Lebensmittelladens im Branchenverzeichnis besagt nicht, wer aus der Familie den Laden führte. Erst ein Vergleich mit den im Namensverzeichnis angegebenen Berufen zeigt, ob ein anderer Beruf hinter dem Namen des Familienvorstands angegeben wurde. War das der Fall, ist davon auszugehen, dass der Laden von der (Ehe-)Frau geführt wurde.

⁵⁶ Das Rewe-Echo war eine Zeitschrift für die angeschlossenen Lebensmitteleinzelhändler, die mehrmals im Jahr erschien und die Händler über die Genossenschaft und Neuerungen informierte.

hört seit einigen Jahren zur Rewe, weshalb auch die Archivalien dieses Filialisten im Rewe-Archiv zu finden sind. Dabei handelt es sich überwiegend um die Zeitschrift „Cornelia-Magazin“ sowie Geschäfts- oder Presseberichte und Jubiläumsprotokolle.

In den Beständen der Stiftung Zanders⁵⁷ werden u.a. Unterlagen gesammelt, die sich mit dem firmeneigenen Lebensmittelladen für die Arbeiter und Angestellten befassen. Der ehemalige Wirtschaftsverein Zanders unterhielt diese Werkskonsumanstalt seit 1908. Die Archivalien datieren bis 1928.⁵⁸

Die Literatur zu den Themen „Geschichte des Handels“ und „Lebensmittelhandel“ wird in dem Kapitel „Forschungsüberblick“ ausführlich behandelt. Eine Literaturgruppe, die in der vorliegenden Arbeit auch als Quelle genutzt wird, ist die ‚zeitgenössische‘ Literatur von Beginn des 20. Jahrhunderts bis in die 1960er Jahre. Gerade die betriebswirtschaftliche Literatur verdeutlicht die theoretischen Grundlagen und die Überlegungen der jeweiligen Epochen hinsichtlich des Lebensmittelhändlers, des -handels und seiner Entwicklung.⁵⁹

Da die schriftlichen Quellen aus den verschiedenen Archiven nur wenig über das Berufsleben der Lebensmitteleinzelhändler aussagen, gewinnen die privaten Archivalien der Gewährspersonen an Bedeutung. Ohne diese persönlichen Dokumente wäre es in einigen Fällen schwierig, die den Interviews entnommenen Aussagen zu verifizieren. Aber auch die privaten schriftlichen Quellen bilden keinen geschlossenen Sammlungsbestand, sondern ergänzen Teile der Untersuchung. Vereinzelt sind Zeugnisse, Bestell- oder Wareneingangsbücher für einige Monate oder wenige Jahre, Konzessionsakten mit Grundrissen des Ladens oder Korrespondenz in geringem Umfang vorhanden. Der Grund hierfür ist, dass die Gewährspersonen die Akten zum Laden nach dessen Schließung einige Jahre noch aufbewahren mussten, dann aber vernichten durften, was die meisten auch taten.

Eine wichtige Quelle waren im Zusammenhang mit den Interviews die privaten Fotografien der Gewährspersonen. Sie boten nicht nur während der Interviews Anstöße und Erklärungen für die Fragen und Antworten, sondern bedeuten in vielen Fällen die einzige Dokumentation des Ladens. Allerdings hatten nicht alle Gewährspersonen Fotos von ihrem Laden oder ihrer Arbeitsstelle. Die vorhandenen Fotos dokumentieren entweder die Fassade des Ladens, den Innenraum und/oder das Personal. Der Arbeitsalltag selber wurde sehr selten festgehalten.

⁵⁷ Die Stiftung Zanders beinhaltet das Archiv der Firma Zanders, die Familiengeschichte von Zanders und eine papiergeschichtliche Sammlung. Bei der Firma Zanders handelt es sich um eine Papierfabrik, die in Bergisch Gladbach ansässig ist.

⁵⁸ Näheres dazu in Kapitel 3.2.3

⁵⁹ Betriebswirtschaftliche Literatur aus der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts konnte in der Bibliothek des Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsarchivs Köln eingesehen werden. Das Archiv selbst hatte aber keine archivalischen Bestände zum Lebensmittelhandel, sondern sammelte überwiegend schriftliche Quellen zu Industrie- oder großen Gewerbebetrieben.

Die von den Gewährspersonen häufig erwähnte Ladenbaufirma Kind aus Kotthausen bei Gummersbach, die seit 1902 besteht, verfügt über kein eigenes Archiv. Aus diesem Grund sind auch keine schriftlichen Quellen, sondern nur ein paar historische Fotografien von Läden, die die Firma ausgestattet hatte sowie einige Möbelkataloge erhalten geblieben.

Abschließend ist zu bemerken, dass die Suche nach weiteren Quellen nicht zum Erfolg führte. Es gibt für den Untersuchungsraum keinen Quellenbestand, der sich ausführlicher mit der Gruppe der Lebensmittelhändler beschäftigt, weder im Stadtarchiv Bergisch Gladbach, noch im Kreisarchiv in Bergisch Gladbach, im Gemeindearchiv Lindlar, im Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsarchiv Köln oder im Hauptstaatsarchiv Düsseldorf.⁶⁰ Auch dem Hauptverband des Deutschen Einzelhandels Köln (HDE), der Industrie- und Handelskammer Wuppertal (IHK) und dem Einzelhandelsverband für den Rheinisch Bergischen Kreis liegen laut offizieller Auskunft der jeweiligen Institution keine Unterlagen vor, ebensowenig wie dem Bergischen Freilichtmuseum für Ökologie und bäuerlich-handwerkliche Kultur in Lindlar oder dem Bergischen Museum für Bergbau, Handwerk und Gewerbe in Bergisch Gladbach.

Auch der Versuch, 1997 über eine einstündige Radiosendung bei dem Regionalsender Radio Berg zum Thema „Tante-Emma-Läden“ an weitere private Archivalien von Lebensmittelhändlern zu kommen, blieb leider erfolglos.

1.3. FORSCHUNGSÜBERBLICK

Auf den ersten Blick gibt es eine Fülle an Literatur, die sich mit Lebensmittelhändlern oder -läden beschäftigt. Bearbeitet werden Themen wie Handel, Konsum, Nahrung, Kolonialwarenhandel, Kaufmann, Werbung, Konsumgenossenschaft, Lebensmittelversorgung oder Kunde, die mit dem Beruf des Lebensmittelhändlers in Verbindung gebracht werden. Sie suggerieren eine ausführliche Beschäftigung mit dieser Berufsgruppe. Bei genauerer Betrachtung ist aber fest zu stellen, dass in den zahlreichen Publikationen nur wenig zur konkreten Lebens- und Arbeitswelt der Lebensmittelhändler erscheint. Eine große Anzahl an Publikationen, die sich mit dem übergeordneten Themenkreis beschäftigt, untersucht den Lebensmittelhändler entsprechend der Fragestellung der jeweiligen Fachdisziplin und setzt daher einen anderen Schwerpunkt und verfolgt eine Forschungsrichtung, die von dem Erkenntnisinteressen der vorliegenden volkswissenschaftlichen Arbeit abweicht. Klein kritisiert 1987, dass die „Kenntnisse über Anzahl, Status und Arbeitsalltag der kleinen Kaufleute im 19. Jahrhundert, der Krämer, (...) außerordentlich dürftig und widersprüchlich“ sind.⁶¹ Dem kann hinzu-

⁶⁰ Nachforschungen in Archiven der dem Untersuchungsraum benachbarten Gemeinden, beispielsweise im Gemeindearchiv Kürten, Odenthal oder Wermelskirchen, ergaben ein ähnliches Bild der Aktenlage.

⁶¹ Klein (1987), S. 27.

gefügt werden, dass die Berufsgruppe der Lebensmittelhändler auch im 20. Jahrhundert nicht ausführlicher untersucht worden ist und vor allem hinsichtlich einer volkswirtschaftlichen Fragestellung Forschungsbedarf besteht. Auch die Literatur zum Thema „Tante Emma“ bietet nur einen einseitigen Ausschnitt eines Berufsstandes, ohne dem Gesamtbild damit gerecht zu werden. Dass dieses stereotype Bild der „Tante-Emma-Läden“ aber im allgemeinen Bewusstsein präsent ist, dafür sorgen Artikel in der Tageszeitungen und Zeitschriften, die den Untergang des letzten „Tante-Emma-Ladens“ oder seine Wiederauferstehung in Szene setzen.⁶²

Veröffentlichungen zum Thema Handel und Lebensmitteleinzelhandel bieten unabhängig von ihren verschiedenen Fachausrichtungen aber auch wichtige Informationen für die vorliegende Arbeit. Fächer wie beispielsweise die Geschichte und die Soziologie bearbeiten die Themen entsprechend ihrer fachspezifischen Fragestellung und beleuchten wichtige Aspekte des Lebensmittelhändlers und -ladens.

Der folgende Literaturüberblick präsentiert den Stand der Forschung zum Thema Lebensmittelhändler bis in Jahr 2000. Die verschiedenen Publikationen, die für die vorliegende Arbeit von Bedeutung waren, werden im Folgenden eingeordnet und erläutert. Für die Veröffentlichung wurden nur im Literaturverzeichnis Ergänzungen vorgenommen.

Bei den Überblicksdarstellungen muss unterschieden werden zwischen Literatur zu den Themen „Geschichte des Einzelhandels“ und „Geschichte des Lebensmitteleinzelhandels“. Die allgemeine Geschichte des Einzelhandels behandelt die verschiedenen Erscheinungen und Entwicklungen von Händlern und Kaufleuten, den Warenverkehr sowie den Ein- und Verkauf, ohne sich auf eine Branche zu spezialisieren. Hier liegen bereits umfassende Untersuchungen zu Mittelalter und Früher Neuzeit vor.⁶³ Eine ausführliche Darstellung der Entwicklung bis in die 1960er Jahre liefern Krosigk (1963)⁶⁴ und Gartmeyer (1964).⁶⁵ Neben diesen beiden Publikationen, die sich einem sehr langen Zeitraum widmen, befasst sich eine weitere mit der jüngeren Entwicklung des Einzelhandels. Spiekermann⁶⁶ fasst den Zustand des Kleinhandels

⁶² Vgl. Anm. 4.

⁶³ Köhler, Erich, *Einzelhandel im Mittelalter. Beiträge zur betriebs- und sozialwirtschaftlichen Struktur der mittelalterlichen Krämerei*, Stuttgart/Berlin 1938 (Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 36); Reininghaus, Wilfried, *Gewerbe in der frühen Neuzeit*, München 1990 (Enzyklopädie deutscher Geschichte; 3); Schmauderer, Eberhard, *Studien zur Geschichte der Lebensmittelwissenschaft*, Wiesbaden 1975 (Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte; Beiheft 62).

⁶⁴ Krosigk, Lutz Graf Schwerin von, *Alles auf Wagnis. Der Kaufmann gestern, heute und morgen*, Tübingen 1963.

⁶⁵ Gartmeyer, Eduard, *Nicht für den Gewinn allein. Geschichte des deutschen Einzelhandels*, Frankfurt/M., 1964.

⁶⁶ Spiekermann, Uwe, *Basis der Konsumgesellschaft. Entstehung und Entwicklung des modernen Kleinhandels in Deutschland 1850 – 1914*, München 1999 (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte; 3).

zwischen 1850 und 1914 in seiner 1999 erschienenen Untersuchung zusammen. Er bezieht sich auf die allgemeinen Tendenzen und Veränderungen im Kleinhandel in den deutschen Großstädten München, Hamburg und Dortmund. Seine Ausführungen sind sehr detailliert und beschäftigen sich in einzelnen Kapiteln auch ausschließlich mit dem Lebensmittelhandel. Ältere Arbeiten von Hirsch⁶⁷ aus dem Jahre 1925 sowie von Tiburtius⁶⁸ aus den Jahren 1935 und 1948 bieten Darstellungen zur ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Mit der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg bis in die 1960er Jahre befassen sich Disch 1966,⁶⁹ der eine Beschreibung des Groß- und Einzelhandels vornimmt und Scheybani 1996,⁷⁰ der das Handwerk und den Kleinhandel untersucht. Innerhalb dieser Literatur zur Geschichte des Einzelhandels, die die historische Entwicklung aller Branchen darstellt, wird auch der Handel mit Lebens- und Genußmitteln als Teilbereich erwähnt.

Die Literatur, die sich ausschließlich mit dem Lebensmitteleinzelhandel und dessen historischer Entwicklung befasst, ist dürftig. „Der offene Laden“ von Bohner⁷¹ aus dem Jahre 1954 oder die 1966 erschienene Publikation „Vom Tauschhandel zum Supermarkt. Die Story der Händler und Märkte“ von Sédillot⁷² sind beide von geringer wissenschaftlicher Aussage. Schon das Fehlen von Quellenangaben sowie der Versuch, 3000 Jahre Handelsgeschichte in einer Publikation zu fassen, lassen auf die mangelnde wissenschaftliche Nutzbarkeit schließen.

Im Gegensatz dazu steht der Aufsatz von Teuteberg⁷³ aus dem Jahre 1986. Er beschäftigt sich mit der Entstehungs- und Entwicklungsgeschichte „Vom Hausierer und Höker zum Lebensmittelkaufmann“. Teuteberg bietet eine kurze Zusammenfassung der Geschichte des Lebensmittelhandels in der Stadt und beschreibt die verschiedenen Stationen des Berufes bis zu seiner Gestalt im 20. Jahrhundert. Die ausschlaggebenden Faktoren für Veränderungen im Handel sieht Teuteberg in der Gewerbefreiheit, im wirtschaftlichen Aufschwung vor allem in den Industriegebieten und städtischen Ballungsräumen, in der Konkurrenzsituation und in den veränderten Konsumbedürfnissen. Diese Grundlagen zu den äußeren Einflüssen, denen der Einzelhandel im Lau-

⁶⁷ Hirsch, Julius, *Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik*, 2., völlig neu bearb. Aufl., Tübingen 1925 (*Grundriß der Sozialökonomie*; 5/2).

⁶⁸ Tiburtius, Joachim, *Der deutsche Einzelhandel im Wirtschaftsverlauf und in der Wirtschaftspolitik von 1925 – 1935*, Jena 1935; ders., *Lage und Leistungen des deutschen Handels in ihrer Bedeutung für die Gegenwart*, Berlin/München 1948.

⁶⁹ Disch, Wolfgang K. A., *Der Groß- und Einzelhandel in der Bundesrepublik*, Köln; Opladen 1966 (*Absatzwirtschaft*; 2).

⁷⁰ Scheybani, Abdolreza, *Handwerk und Kleinhandel in der Bundesrepublik Deutschland. Sozialökonomischer Wandel und Mittelstandspolitik 1949 – 1961*, München 1996 (*Studien zur Zeitgeschichte*; 48).

⁷¹ Bohner, Theodor, *Der offene Laden*. Aus der *Chronik des Einzelhandels*, Frankfurt/M. [1954].

⁷² Sédillot, René, *Vom Tauschhandel zum Supermarkt. Die Story der Händler und Märkte*, Stuttgart 1966.

⁷³ Teuteberg, Hans Jürgen, *Vom Hausierer und Höker zum Lebensmittelkaufmann*, in: Teuteberg, Hans Jürgen; Wiegelmann, Günter, *Unsere tägliche Kost*, 2. Aufl., Münster 1986, S. 281- 289.

fe der Zeit ausgesetzt war, dienen auch in der vorliegenden Arbeit der Erklärung und Deutung verschiedener Ausprägungen, die sich im 20. Jahrhundert entwickelt haben. Außerdem soll untersucht werden, ob die allgemeinen Entwicklungstendenzen, von denen Teuteberg schreibt, auch in einer Mikrostudie über ein kleinstädtisches und ländliches Umfeld nachgewiesen werden können.

Ausführlich dokumentiert ist die Geschichte der Konsumgenossenschaften, die als spezielle Betriebsform einen Teilbereich des Lebensmittelhandels ausmachen. Veröffentlichungen zur historischen Entwicklung der Genossenschaften liegen zahlreich vor. Exemplarisch sei auf die Arbeiten von Hasselmann⁷⁴ (1971), und Faust⁷⁵ (1977) verwiesen, die eine detaillierte Darstellung der Entstehung und Entwicklung der Konsumgenossenschaften seit Mitte des 19. Jahrhunderts bis in die 1970er Jahre liefern.

Volkskundliche Literatur zum Lebensmitteleinzelhandel oder zur Berufsgruppe des Einzelhändlers bzw. Lebensmitteleinzelhändlers ist nur wenig vorhanden. Die wissenschaftlichen Untersuchungen einzelner Berufsgruppen beziehen sich überwiegend auf Handwerksberufe oder Industriearbeiter und nicht auf Berufe des Handelsgewerbes. Publikationen, die sich mit dieser Berufsgruppe beschäftigen, liegen in Form von Ausstellungskatalogen oder Aufsätzen vor und bieten entweder die Darstellung eines einzelnen Ladens oder regionale Kleinstudien.

Klein⁷⁶ bearbeitete 1987 zwei münsterländische Kaufläden aus dem 19. Jahrhundert, deren Einrichtungen das Westfälische Freilichtmuseum Detmold übernommen hatte. Neben der Dokumentation der Inneneinrichtung untersuchte Klein die Bedeutung der Läden für den ländlichen Bereich und das Konsumverhalten der Bevölkerung mit dem Schwerpunkt auf der Dokumentation der beiden Läden. Die Chronik dieser beiden Geschäfte, ihre Entwicklung und ihr Ende werden ebenso thematisiert, wie die Inhaber und ihre Familiengeschichte. Klein stellte bei beiden Einzeluntersuchungen auch den Aspekt der Versorgung der Bevölkerung und den Status des Besitzers innerhalb seines sozialen Umfelds in den Vordergrund. Diese Arbeit gibt wichtige Impulse und Ideen für eine breiter angelegte Untersuchung des Themas Lebensmittelläden und -händler auf dem Land.⁷⁷ Eine regionale Studie zu Lebensmittelläden in der Region Lippe zwischen 1850 und 1950 findet sich in dem Buch „Land-

⁷⁴ Hasselmann, Erwin, *Geschichte der deutschen Konsumgenossenschaften*, Frankfurt/M. 1971.

⁷⁵ Faust, Helmut, *Geschichte der Genossenschaftsbewegung. Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung in England, Frankreich und Deutschland sowie ihre weitere Entwicklung im deutschen Sprachraum*, 3., überarb. und stark erw. Aufl. Frankfurt/M. 1977.

⁷⁶ Klein, Ulrike, *Zur Geschichte zweier Kaufläden aus dem Münsterland*, in: Baumeier, Stefan; Dröge, Kurt (Hg.), *Beiträge zur Volkskunde und Hausforschung 2*, Detmold 1987, S. 27 – 70 (Schriften des Westfälischen Freilichtmuseums Detmold – Landesmuseum für Volkskunde; 2).

⁷⁷ Vgl. auch Romoser, Saskia, „Die Errichtung eines solchen ist Bedürfnis für die Einwohner“. Der Gemischtwarenladen der Familie Reuß in Bibersfeld, in: *Menschen im Dorf. Dokumente, Erinnerungen, Bilder. 20 Jahre Hohenloher Freilandmuseum*, Bd. B, Schwäbisch Hall 1999, S. 21 – 29 (Mitteilungen; 20).

leben in Lippe⁷⁸ von 1992. Die Entwicklung der Versorgung und die Ausstattung der Region mit Lebensmittelläden werden ebenso betrachtet wie die verschiedenen Betriebsarten, die sich innerhalb der Gruppe der Lebensmittelläden entwickelten. Für den norddeutschen Bereich ist die Geschichte der Gemischtwarenläden in dem Ausstellungskatalog „Als Tante Emma noch bediente“⁷⁹ von 1996 zusammengefasst. Unterteilt wird diese Publikation in einen Aufsatz über Läden in der Großstadt, in diesem Fall Hannover, und einen zweiten, der sich mit dem Gemischtwarenhandel auf dem Lande im Landkreis Diepholz beschäftigt. Ein ähnliches Beispiel findet sich für Schweden in dem Aufsatz von Persson⁸⁰ von 1969. Die Autorin bearbeitet die historische Entwicklung des Lebensmittelladens und greift für die Dokumentation des 20. Jahrhunderts auf Interviews mit Gewährsleuten zurück. Ausgangspunkt für die Befragung war ursprünglich die Rekonstruktion eines solchen Ladens im Museum of Cultural History in Lund.

Gut dokumentiert ist auch der „Dufke-Laden“⁸¹ aus Hamburg-Altenwerder. Der Katalog zur gleichnamigen Ausstellung stellt anhand eines Einzelbeispiels die Themen Arbeitsalltag, Familiengeschichte, Laden, Sortiment und Kundenkreis dar. Der Laden wurde vor seinem Abbau und dem anschließenden Wiederaufbau im Altonaer Museum in Hamburg ausführlich dokumentiert. Rückblicke auf die Familiengeschichte sowie ein Interview mit der letzten Besitzerin runden das Bild ab.

Als sachkulturelle Zeugen sind alte Ladeneinrichtungen nicht nur Ausgangspunkt für Mikrostudien, sie treten auch als Objekt selbst in den verschiedensten volkskundlichen und kulturhistorischen Museen in Erscheinung. Ein Laden gehört beispielsweise zum Bestand der niederländischen Freilichtmuseen in Arnheim und Enkhuizen sowie des westfälischen Freilichtmuseums Hagen.⁸² Das Westfälische Freilichtmuseum in Detmold hat 1998 eine Ladeneinrichtung aus Gütersloh-Isselhorst übernommen, die 1958 angefertigt und bis zu ihrem Abbau durch das Museum nicht verändert worden war. Dokumentiert sind die Ladeneinrichtung sowie die Arbeitswelt innerhalb des Ladens und der dazugehörigen Gaststätte mit Hilfe von Interviews, die mit der Besitzerin, ihrem Sohn, zwei Verkäuferinnen und zwei Kundinnen geführt wurden.⁸³

⁷⁸ Landleben in Lippe. 1850–1950, hg. von Bartelt, Fritz, u.a., 2., verb. Aufl., Bd. 2, Detmold 1992 (Lippische Studien; 11), S. 337–396.

⁷⁹ Fahl, Andreas; Freytag Löringhoff, Kerstin von; Vogeding, Ralf, Als Tante Emma noch bediente... Zur Geschichte der Gemischtwarenläden in Norddeutschland, Syke 1996.

⁸⁰ Persson, Eva, Hökerinäringen. Med särskild hänsyn till färhallandena i sekelskiftets Lund, Lund 1969 (Stencilerade Skrifter fran Institutionen för folklivsforskning vid Lunds universitet (Folklivsar-kivet); 5).

⁸¹ Hinrichsen, Torkild, Dufke-Laden. Ein ländliches Gemischtwarengeschäft aus Altenwerder, Hamburg 1991 (Sammlungen des Altonaer Museums in Hamburg; 14).

⁸² Museumskatalog Enkhuizen (1994), S. 103; Museumsführer Arnheim (1993), S. 144; Museumsführer Hagen (1990), S. 126.

⁸³ Lützenkirchen, Heike, Dokumentation eines Edeka-Ladens von 1958 aus Gütersloh-Isselhorst. Lebensgeschichtliche Interviews zum Lebensmittelladen Ortmeier, Detmold 1999 (unveröffentlicht), Archiv des Westfälischen Freilichtmuseums Detmold.

Desweiteren erscheinen kurze Mitteilungen über alte Läden in der regionalen Literatur oder in Fachzeitschriften. Die häufige Thematisierung suggeriert, dass das Thema Läden schon ausgiebig behandelt worden sei, dabei handelt es sich aber nur um Kurzinformationen ohne weiterführenden Inhalt.⁸⁴

Ergänzend sei noch die volkscundliche Literatur genannt, die sich mit einem ähnlichen Thema wie die vorliegende Arbeit beschäftigt. Die Göttinger Dissertation von Puck⁸⁵ aus dem Jahre 1995 untersucht die weibliche Verkaufsarbeit im Goslarer Einzelhandel zwischen 1945 bis 1995. Im Mittelpunkt steht eine Gruppe von 16 Frauen, die im Verkauf tätig gewesen waren oder noch sind und die zu ihrem Leben und Arbeiten befragt wurden. Problematisch erscheint die Fülle verschiedenster Branchen des Einzelhandels, die hier den beruflichen Hintergrund der Befragten bilden und nur kurz abgehandelt werden. Puck plädiert dafür, die Berufskulturforschung innerhalb der Volkskunde unter dem breiter angelegten Begriff der „kulturwissenschaftlichen Berufsforschung“ zusammenzufassen, unter die auch die Handwerks- und Arbeiterkulturforschung zu zählen wäre. Dadurch würde die Bearbeitung von Berufsgruppen aus dem Dienstleistungs- und Handelsgewerbe sowie eine interdisziplinäre Ausdehnung des Forschungsspektrums möglich.⁸⁶ Ein Aufsatzband aus der Reihe der Tübinger Vereinigung für Volkskunde von 1996 befasst sich mit dem Thema „Einkaufen“⁸⁷ und legt den Schwerpunkt auf Kunden und ihr Einkaufsverhalten in den 1990er Jahren.

Die volkscundliche Nahrungsforschung behandelt einen weiteren Aspekt, der eng mit dem Handel von Lebensmitteln zusammen hängt. Historische und volkscundliche Publikationen zu diesem Thema sind zahlreich vorhanden. Sie beziehen sich allerdings überwiegend auf Vorkommen und Bereitstellung einzelner Nahrungsmittel. Aufsätze zu Sortimentgruppen finden sich im 1986 erschienenen Sammelband von Teuteberg und Wiegelmann.⁸⁸

Ein weiterer Schwerpunkt der Nahrungsforschung befasst sich mit dem Konsum und den Konsumenten sowie den wechselnden Verbrauchergewohnheiten. Nahrung wird unter dem Gesichtspunkt der staatlichen oder industriellen Entwicklung der Nahrungsmittelherstellung behandelt, wobei aber der Einzelhändler als Verteiler häufig ausgespart wird. Die Aufsätze in der Publikation „Durchbruch zum moder-

⁸⁴ Reichardt, Christoph, Kolonialwarengeschäft Luise Gerbracht, in: *Weser, Bever, Berg und Tal. Geschichte aus und um Beverungen, Höxter-Beverungen* 1998 S. 27 – 28 (Heimatkundliche Schriftenreihe 9/1998); Saunders, Timothy, Grünkern, Tee und Kälbertau. Alte Läden in der Wesermarsch – immer einen Besuch wert, in: *Der Holznagel* 1/1994, S. 33 – 37.

⁸⁵ Puck, Birgit, *Der Goslarer Einzelhandel nach 1945 unter Berücksichtigung weiblicher Verkaufsarbeit*, Göttingen 1995.

⁸⁶ Ebd., S. 168-176.

⁸⁷ *Einkaufen. Ethnographische Skizzen. Konsumentenkulturen in der Region Tübingen*, Tübingen 1996 (Studien & Materialien; 16).

⁸⁸ Teuteberg, Hans Jürgen; Wiegelmann, Günter, *Unsere tägliche Kost. Geschichte und regionale Prägung*, Münster 1986 (Studien zur Geschichte des Alltags; 6).

nen Massenkonsum“, die 1987 von Teuteberg⁸⁹ herausgegeben wurde, beschreiben überwiegend staatliche oder städtische Maßnahmen der Nahrungsversorgung oder Vorkehrungen bei Hungerkatastrophen während und nach dem Ersten Weltkrieg. Daneben untersuchen andere die Verordnungen und das Vorgehen gegen Alkoholmissbrauch oder die Lebensmittel- und Genussmittelwerbung anhand von Zeitschriftenannoncen.⁹⁰

Die Ware selbst, mit der ein Lebensmittelhändler täglich zu tun hatte, steht bei Untersuchungen des Sortiments der Lebensmittelläden im Vordergrund, vor allem die äußere Form der Ware, ihre Gestaltung und Präsentation. Obwohl der Umgang mit dem Sortiment und der Ein- und Verkauf von Ware zum Arbeitsalltag des Lebensmittelhändlers gehörte, ergaben sich aus dieser Literatur leider kaum Rückschlüsse auf den Verkauf oder den Verkäufer dieser Waren. Stattdessen dreht sich die Literatur fast ausschließlich um die industrielle Entwicklung der Nahrungsmittel,⁹¹ die Veränderung der Verpackung,⁹² die marktwirtschaftliche Stellung einzelner Produkte und den Konsum von Markenartikeln.⁹³

In der Literatur zur Konsumgeschichte und -gesellschaft lassen sich einige Hinweise auf den Händler finden, da sein Arbeitsalltag stark von den Kunden und den Konsumgewohnheiten anhängig war. Das Thema ist neben der historischen und volkscundlichen Forschung vor allem von Seiten der Soziologie aufgegriffen worden. Einen Überblick zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums im 18. bis 20. Jahrhundert bietet die „Europäische Konsumgeschichte“, herausgegeben von Hannes

⁸⁹ Teuteberg, Hans Jürgen (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8).

⁹⁰ Burgholz, Dieter, Privater Lebensmittelverbrauch und kommunale Lebensmittelvorsorge während der Urbanisierung Preußens, in: Teuteberg, Hans Jürgen (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8), S. 91 – 125; Schlegel-Matthies, Kirsten, Anfänge der modernen Lebens- und Genussmittelwerbung: Produkte und Konsumgruppen im Spiegel von Zeitschriftenannoncen, in: Teuteberg, Hans Jürgen (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8), S. 277 – 307; Roerkohl, Anne, Die Lebensmittelversorgung während des Ersten Weltkrieges im Spannungsfeld kommunaler und staatlicher Maßnahmen, in: Teuteberg, Hans Jürgen (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8), S. 309 – 369.

⁹¹ Mollenhauer, Hans P., Von Omas Küche zur Fertigpackung. Aus der Kinderstube der Lebensmittelindustrie, Gernsbach 1988; Ellerbrock, Karl-Peter, Geschichte der deutschen Nahrungs- und Genussmittelindustrie 1750 – 1914, Stuttgart 1993 (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte; Beiheft 76).

⁹² Supermarkt und Emmaladen. Aus der Geschichte der Warenverpackung. Begleitbuch zur gleichnamigen Wanderausstellung des Westfälischen Museumsamtes 1993-94, Münster 1993.

⁹³ Bongard, Willi, Fetische des Konsums. Portraits klassischer Markenartikel, Hamburg 1964.

Siegrist, Hartmut Kaelble und Jürgen Kocka.⁹⁴ Andere Publikationen zum Themenschwerpunkt Konsum beschäftigen sich mit der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg.⁹⁵ Ausgehend von den Konsumenten wird untersucht, wie sich einerseits deren Lebensbedingungen und Alltag durch die Erweiterung des Konsumangebotes veränderten und wie sich andererseits aufgrund der steigenden Bedürfnisse der Kundschaft das Angebot erweiterte. Dabei werden am Rande auch die Veränderungen für den einzelnen Händler erwähnt, z.B. die Notwendigkeit, auf Selbstbedienung umzustellen.

Eine Publikation, die die Entwicklung in den beiden Jahrzehnten nach dem Zweiten Weltkrieg zum Thema hat, ist die Arbeit von Michael Wildt „Am Beginn der Konsumgesellschaft. Mangelerfahrung, Lebenshaltung, Wohlstandshoffnung in Westdeutschland in den fünfziger Jahren“ von 1994⁹⁶. Auch bei Wildt liegt der Schwerpunkt auf den Konsumenten und der Konsumgesellschaft. Nach einem einleitenden Kapitel über die Nahrungsmittelversorgung von 1918–1948 untersucht er anhand von Haushaltsbüchern und speziellen Konsumentengruppen den Nahrungsmittelverbrauch von 1949–1965. Die Entwicklungen in der Nachkriegszeit hatten nicht nur Auswirkungen auf die Nahrungsmittel, ihre Herstellung und Verteilung, sondern auch auf andere Konsumgüter. Wildt untersucht deshalb neben dem Wandel der Mahlzeiten, dem Nahrungsmittelkonsum und dem Sortiment, das aufgrund neuer Errungenschaften der Nahrungswirtschaft ständig vergrößert wurde, auch die Veränderungen in der Hausarbeit und der Küche, die vor allem aufgrund technischer Neuerungen erfolgten. Außerdem interessiert ihn neben Verbrauch, Zubereitung und Verzehr der Nahrungsmittel auch deren Beschaffung. Gerade nach dem Zweiten Weltkrieg erfolgten Veränderungen im Lebensmitteleinzelhandel, denen Wildt das Kapitel „Vom Kaufmannsladen zur Selbstbedienung“ widmet. In diesem Punkt berührt er den Alltag des Lebensmittelhändlers und wird für die vorliegende Arbeit besonders interessant. Er untersucht diese Veränderungen allerdings ebenfalls aus der Perspektive der Konsumenten und der großen Genossenschaften, nicht jedoch aus Sicht der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler. Ihn interessiert vor allem das neue Verhältnis von „Konsumenten und Selbstbedienung“ und ihre Einstellung zu neuen Verkaufsformen.⁹⁷ Anschließend äußert er sich noch über Veränderungen innerhalb

⁹⁴ Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert), hg. von Siegrist, Hannes, u.a. (Hg.), Frankfurt am Main; New York 1997.

⁹⁵ Andersen, Arne, *Der Traum vom guten Leben. Alltags- und Konsumgeschichte vom Wirtschaftswunder bis heute*, Frankfurt/M. 1997. Wildt, Michael, *Der Traum vom Sattwerden. Hunger und Protest, Schwarzmarkt und Selbsthilfe in Hamburg 1945-1948*, Hamburg (1986).

⁹⁶ Wildt, Michael, *Am Beginn der Konsumgesellschaft. Mangelerfahrung, Lebenshaltung, Wohlstandshoffnung in Westdeutschland in den fünfziger Jahren*, Hamburg 1994 (Forum Zeitgeschichte; 3).

⁹⁷ Wildt untersucht, inwieweit das neue Warenangebot die Nahrungsgewohnheiten der Konsumenten beeinflusst. Für die vorliegende Arbeit interessant ist vor allem das Kapitel über die Einkaufsmöglichkeiten und -bedingungen sowie der erste Kontakt von Konsumenten und Selbstbedienung, weil sie eine Ergänzung bilden zu der Sicht eben dieser Veränderungen von Seiten der Einzelhändler, die in der vorliegenden Arbeit im Mittelpunkt stehen.

des Sortimentsbereiches, z.B. zu Markenartikeln, Verpackungen oder Werbung. Die Arbeit liefert eine detaillierte Schilderung der Veränderungen nach dem Zweiten Weltkrieg, vor allem hinsichtlich der gesellschaftlichen Konsumwünsche.

Eine andere Zielsetzung verfolgen die soziologischen Arbeiten von Hagemann aus den 1960er Jahren.⁹⁸ Hier stehen die etwaige Zugehörigkeit der Einzelhändler zur Mittelschicht sowie ihre Mentalität im Vordergrund. In seiner Dissertation von 1960 untersucht Hagemann den Mittelstand und dessen Zukunftsaussichten und hat als Beispiel aus der Schicht des Mittelstandes den Lebensmitteleinzelhandel ausgewählt. Anhand dieser Branche will er darstellen, wie sich der Mittelstand entwickelt und „ob sich die Gruppe der Selbständigen in diesem Zweige etwa insgesamt im sozialen Abstieg befindet und ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den großbetrieblichen Absatzformen nicht zu wahren versteht, oder aber auch, ob nur gewisse Betriebstypen, wie z.B. die leistungsschwachen Kümmerbetriebe, in ihrer Existenz bedroht sind.“⁹⁹ Als Quelle für die Untersuchung sollten Interviews mit selbständigen Einzelhändlern dienen. Ausgewählt wurden diejenigen, die ein Geschäft persönlich leiteten und auch das Betriebskapital zur Verfügung stellten. Außerdem sollte das Geschäft ein breites Warensortiment aufweisen, spezialisierte Fachgeschäfte wurden von der Untersuchung ausgenommen. In der Zeit von April bis Mai 1959 entstanden insgesamt 151 Befragungen, die in Form von Fragebögen durchgeführt wurden. Mit Hilfe der ausgefüllten Fragebögen sollten der „Größenstruktur der Betriebe der Selbständigen, der sozialen Herkunft der Betriebsinhaber, der durchschnittlichen Dauer des Bestehens der Betriebe“ nachgegangen, „die Situation des Nachwuchses, die Altersstruktur, die Problematik der Berufsausbildung, die wirtschaftlichen Verhältnisse“ dargestellt sowie der soziale Status der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler herausgearbeitet werden.

Ausgehend von den Ergebnissen seiner Dissertation konzentriert sich Hagemann in seinem Aufsatz von 1962 hauptsächlich auf die Frage nach der sozio-ökonomischen Lage und der Mentalität des Lebensmitteleinzelhändlers. Aussagen zur Mentalität erschließt Hagemann aus den Fragen nach der schulischen und beruflichen Ausbildung, nach individuellem kaufmännischem Verhalten oder nach der Berufszufriedenheit. Volkskundlich interessant sind vor allem die Ausführungen zur Berufsausbildung, dem wirtschaftlichen Verhalten und der Berufszufriedenheit der Einzelhändler.

Interessante und ausführliche Informationen zum Thema Lebensmittelhändler und –handel liefert die betriebswirtschaftliche Literatur. Sie erwies sich als ergiebige und unentbehrliche Quelle, weil sie Sachverhalte erklärte, die als Voraussetzung für das Verstehen der Veränderungen unverzichtbar waren. Gleichzeitig gibt sie zeitge-

⁹⁸ Hagemann, Friedhelm, Zur sozialen Lage im selbständigen Lebensmittel-Einzelhandel, Köln 1960; ders., Der Beruf des Lebensmittel-Einzelhändlers. Seine sozio-ökonomische Lage und Mentalität, in: König, René u.a., Soziologische Probleme mittelständischer Berufe, Teil 1, Köln/Opladen 1962, S. 16-56.

⁹⁹ Hagemann (1960), S. 20.

nössische Aussagen und Einschätzungen zum Lebensmittelhändler als Betriebsfaktor wieder, die im Vergleich zu den persönlichen Einschätzungen der Händler zu sehen ist. Aufgrund ihrer Bedeutung für diese Arbeit werden im Folgenden auch einige Publikationen vorgestellt.

Die für die vorliegende Arbeit ausgewählte betriebswirtschaftliche Literatur, die sich dem Thema Lebensmitteleinzelhandel und –händler widmet, datiert aus der Zeit von 1900 bis 1960. Sie gibt einen guten Einblick in die Bewertung aus der zeitgenössischen, betriebswirtschaftlichen Sicht und dient somit gleichzeitig als Quelle. Ihre Anzahl ist nahezu unüberschaubar, aber sie lässt sich in drei Gruppen unterteilen. Die erste beschäftigt sich mit der Entwicklung von betriebswirtschaftlichen Aspekten des Einzelhandels. Die zweite Gruppe befasst sich speziell mit dem Händler als Betriebsfaktor und die dritte erläutert einen speziellen Aspekt im Zusammenhang mit dem Handel.

Zu der erstgenannten Gruppe gehören allgemeine betriebswirtschaftliche Handbücher sowie wirtschaftlich orientierte Bestandsaufnahmen über den jeweils aktuellen Zustand des Handels und seine Stellung am Markt, häufig mit dem Hinweis auf zukünftige Entwicklungsmöglichkeiten. Unausweichlich scheint in diesem Zusammenhang die 1957 erschienene „Wirtschaftslehre des Handels“ von Seyffert¹⁰⁰, der „das gesamte Gebiet des Handels und dessen Problematik aus betriebswirtschaftlicher Grundeinstellung heraus systematisch zu erfassen“¹⁰¹ versucht. Außerdem stellt er zahlreiche Tabellen zusammen, die die „unentbehrlichen zahlenmäßigen Fakten der letzten Jahrzehnte“¹⁰² überliefern sollen. Aus einer ähnlichen Sicht schildert Tietz 1966 die Strukturwandlungen des Einzelhandels von 1950 – 1975.¹⁰³ Er erklärt die Entwicklung und die zukünftigen Aussichten innerhalb des Handels anhand des Verhältnisses von Konsument und Einzelhandel. Tietz will ein „klares Bild über die Nachfrage und das Angebot von Einzelhandelswaren“ erstellen und „Aussagen über die künftige Konsumentennachfrage und das zu erwartende Einzelhandelsangebot“¹⁰⁴ machen. Sehr ausführlich betrachtet er, angefangen von der Bevölkerungsentwicklung, der technischen Entwicklung und den Konsumentengruppen bis hin zu Größe und Standort sowie Organisationsformen des Einzelhandels, alle möglichen ausschlaggebenden Aspekte für eine genaue Prognose.¹⁰⁵

¹⁰⁰ Seyffert, Rudolf, *Wirtschaftslehre des Handels*, 3. Aufl., Köln; Opladen 1957.

¹⁰¹ Ebd., Vorwort.

¹⁰² Ebd., Vorwort.

¹⁰³ Tietz, Bruno, *Konsument und Einzelhandel. Strukturwandlungen in der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1975*, Frankfurt/M. 1966.

¹⁰⁴ Ebd., S. V.

¹⁰⁵ Vgl. auch Bachmann, H., *Die jüngere Entwicklung im Einzelhandel. Eine betriebs- und volkswirtschaftliche Studie*, Winterthur 1959; Beckermann, Theo; Rau, Rainer, *Der Einzelhandel 1959 – 1985*, Berlin 1977.

Zur zweiten Gruppe gehören die ebenfalls wirtschaftlich ausgerichteten Publikationen, die den Einzelhändler, wenn auch nur als Betriebsfaktor, in ihre Untersuchung mit einbeziehen. Diese Literatur bietet einer volkskundlichen Bearbeitung des Themas hilfreiche Informationen, da sie sich mit Arbeitsalltag, Ausbildung und Reaktionen der Einzelhändler auf wirtschaftliche, gesellschaftliche und politische Veränderungen befasst.

Eine der wichtigen Publikation über das Berufsleben des Lebensmittelhändlers aus der Sicht eines Betriebswirtschaftswissenschaftlers ist die Dissertation von Peter Schmitz zur „Lage des Lebensmitteldetailhandels in Cöln“ von 1906.¹⁰⁶ Schmitz untersucht die Situation der Lebensmittelhändler anhand ihrer Anzahl und der Art der Betriebe. Zudem werden der berufliche Hintergrund sowie der Alltag und die Arbeitssituation dieser Berufsgruppe geschildert. Für seine Aussagen hat er sich auf die Stadt Köln konzentriert und stützt seine quantitativen Aussagen zum Lebensmittelhandel auf die Kölner Adressbücher von 1870 – 1905. Für die statistische Auswertung der Adressbücher unterscheidet er „Lebensmittelgeschäfte allgemeinen Charakters“ und „Spezialbetriebe“, die wiederum in „Delikatessengeschäfte“, „Butter-, Eier- und Käsegeschäfte“ und „Kaffeespezialgeschäfte“ unterteilt sind. Er errechnet die Anzahl der Geschäfte, die auf 1000 Einwohner kommen sowie die Zahl der Einwohner pro Geschäft. Die Gewerbe-Statistiken für weitere Großstädte ermöglichen Schmitz einen Vergleich mit Köln bezüglich der Zahl der Betriebe pro Einwohner und des Umsatzes der Geschäfte pro Tag oder der Größe der Betriebe nach Haupt- und Nebenbetrieben. Außerdem untersucht er die Verteilung der Gewerbesteuer auf die Betriebe, unterteilt nach Altstadt, Vororten und Neustadt.

Die Dissertation von Schmitz ist für die vorliegende Arbeit deshalb so wichtig, weil sie sich auf die gleiche Zielgruppe konzentriert. Verhalten, Reaktionen und Arbeitsalltag des Lebensmittelhändlers werden dargestellt und das nicht rückblickend, sondern aus zeitgenössischer Sicht. Hinzu kommt, dass der Untersuchungsraum interessante Aufschlüsse und Vergleiche mit dem Untersuchungsgebiet dieser Arbeit ermöglicht, das sich in nordöstlicher Richtung an Köln anschließt. Auch der Versuch, die vorhandenen Lebensmittelläden in verschiedene Betriebsformen und Geschäftstypen zu unterscheiden, unterstützt das Erkenntnisinteresse der vorliegenden Arbeit. Außerdem wurde in diesem Fall mit den Kölner Adressbüchern die gleiche Quellen-gattung wie in der vorliegenden Arbeit benutzt, was wiederum einen quantitativen Vergleich zu Bergisch Gladbach und Lindlar erlaubt.

Etwas weiter gefasst ist das Thema bei Trier,¹⁰⁷ der in seiner 1926 erschienenen Dissertation die erwerbswirtschaftlich orientierte Organisation des Kolonialwarenkleinhandels untersucht. Um diese Organisation darzustellen, betrachtet Trier die wichtigsten Faktoren, die den Kolonialwarenhandel ausmachen. Hierzu zählen die

¹⁰⁶ Schmitz, Peter, Die Lage des Lebensmitteldetailhandels in Cöln, Köln 1906.

¹⁰⁷ Trier, Hans, Die Organisation des Kolonialwarenkleinhandels, Köln 1926.

Ware, der Standort und der Träger des Betriebes, außerdem die äußere Erscheinungsform der Betriebe als Einzelgeschäft, Filialsystem oder Zwergebetrieb. Desweiteren interessieren ihn die Mittel und Einrichtungen, derer sich der Kolonialwarenkleinhandel zur Erledigung seiner Arbeitsaufgaben bedient. Darunter fallen beispielsweise die von den Händlern gegründeten Einkaufsgenossenschaften sowie die innerbetriebliche Organisation. Trier will neben der Darstellung seiner Ergebnisse auch Mängel aufdecken und Vorschläge zu deren Beseitigung machen.

Eine weitere betriebswirtschaftliche Dissertation aus den 1920er Jahren befasst sich mit einer speziellen Betriebsform, die bei Trier nicht behandelt wurde. Pabst¹⁰⁸ konzentriert sich 1927 auf die fortschrittlichen Formen der Warenverteilung und stellt die Einzelhändler- und Konsumentengenossenschaften in den Mittelpunkt. Innerhalb der selbständigen Einzelhändler hatte sich eine Gruppe herausgebildet, die sich genossenschaftlich organisierte, um so einen stärkeren wirtschaftlichen Rückhalt zu haben. Für seine Untersuchung sind die Betriebsfaktoren der verschiedenen Organisationstypen ausschlaggebend. Neben dem Raum, dem Kapital und den Waren zählt auch die menschliche Arbeitskraft dazu.

Die wirtschafts- und sozialwissenschaftliche Dissertation von Bredeck¹⁰⁹ aus dem Jahre 1957 beschäftigt sich mit den „Entwicklungstendenzen in den genossenschaftlichen Selbsthilfebestrebungen des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels von ihrem Beginn bis zur Gegenwart“. Bredeck konzentriert sich in seinen Ausführungen auf die Versuche der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler sich gegenüber den marktwirtschaftlichen Veränderungen zu behaupten. Gerade die Konkurrenz zu den Konsumgenossenschaften verlangte auch von den Einzelhändlern eine neue Einkaufsstrategie, damit der Verkauf ähnlich preiswert möglich war und sie konkurrenzfähig blieben. In seiner Dissertation beschreibt er die historische Entwicklung der Organisationsformen innerhalb des Lebensmitteleinzelhandels und die politischen und wirtschaftlichen Veränderungen, auf die die Lebensmittelhändler reagieren mussten.

Die dritte Gruppe der betriebswirtschaftlichen Literatur bearbeitet einzelne Themengebiete aus dem Komplex Handel, die alle, wenn auch nur am Rande, den Alltag des Lebensmittelhändlers beeinflussen. Wettbewerb,¹¹⁰ Rationalisierung der Distribution,¹¹¹ Konzentration innerhalb des Einzelhandels,¹¹² Veränderungen in der

¹⁰⁸ Pabst, Fritz, Einzelhändler- und Konsumentengenossenschaften als fortschrittliche Formen der Warenverteilung, Köln 1927.

¹⁰⁹ Bredeck, Heinz, Entwicklungstendenzen in den genossenschaftlichen Selbsthilfebestrebungen des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels von ihrem Beginn bis zur Gegenwart, Köln 1957.

¹¹⁰ Woll, Arthur, Der Wettbewerb im Einzelhandel. Zur Dynamik der modernen Vertriebsformen, Berlin 1964.

¹¹¹ Klein-Blenkers, Fritz, Die Ökonomisierung der Distribution, Köln; Opladen 1964 (Schriften zur Handelsforschung; 27).

¹¹² Ehrlinger, Erich, Die Konzentration im Einzelhandel, ihre Ursachen und Auswirkungen, Nürnberg 1962; Behrens, Karl Christian, Versuch einer Systematisierung der Betriebsformen des Einzelhandels, in: Ders. (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 131–143.

Struktur des Groß- und Einzelhandels,¹¹³ Rabattsparvereine¹¹⁴, freiwillige Handelsketten¹¹⁵, Konsumgenossenschaften¹¹⁶, Filialbetriebe¹¹⁷ oder Einkaufsgenossenschaften¹¹⁸ werden häufig in der Literatur thematisiert.

Diese betriebswirtschaftliche Literatur bietet viele Details für eine volkswirtschaftliche Bearbeitung des Themas Lebensmittelhändler. Gerade die Kapitel über die Träger und die Innenorganisation der Betriebe liefern interessante Erkenntnisse. Die Beschreibung des Idealtyps eines Lebensmittelhändlers und der Vergleich mit der tatsächlichen Situation zeigt die unterschiedliche berufliche Vorbildung der Händler. Auch der Arbeitsalltag wird dargestellt mit den anfallenden Tätigkeiten des Händlers wie beispielsweise Einkauf, Kundenwerbung und -bedienung oder Kalkulation. Auch die Probleme der Einzelhändler, ob sie sich aus wirtschaftlichen Gründen einer Genossenschaft anschließen und damit ihre Selbständigkeit gefährden, oder wie sie aktiv ihre Konkurrenzsituation verbessern können, verdeutlichen die menschliche Komponente hinter den wirtschaftlichen Entwicklungen.

Vor einem politisch-ökonomischen Hintergrund wurde das Thema Lebensmittelhandel 1929 vom „Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft“¹¹⁹ betrachtet, der eine Untersuchung in Auftrag gegeben hatte, in deren Mittelpunkt die Berufsgruppe der Lebensmitteleinzelhändler stehen sollte. Hier ähnelt neben der Untersuchungsgruppe auch die Methode derjenigen der vorliegenden Arbeit. Die Mikrostudie¹²⁰ entspricht zudem zeitlich den

¹¹³ Batzer, Erich u.a., *Der Ausleseprozeß im Groß- und Einzelhandel*, Berlin; München 1974 (Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung; 82); Nieschlag, Robert, *Der moderne Großhandel*, in: Behrens, Karl Christian (Hg.), *Der Handel heute*, Tübingen 1962, S. 113–129.

¹¹⁴ Faucherre, Henry, *Die Händler-Rabattsparevereine. Studie über die praktischen Probleme der Mittelstandsbewegung*, Jena 1912.

¹¹⁵ Stadtaus, Ulrich, *Die Führung einer Freiwilligen Handelskette im Lebensmittelhandel*, Berlin 1962 (Vertriebswirtschaftliche Abhandlungen; 4); Aengenendt, Renate, *Die freiwilligen Handelsketten in der Bundesrepublik Deutschland. Ihre wirtschaftspolitische und mittelstandspolitische Bedeutung*, Köln; Opladen 1962 (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung; 5).

¹¹⁶ Hasselmann, Erwin, *Konsumgenossenschaften. Aspekte ihrer Entwicklung*, Hamburg [1973].

¹¹⁷ Hirsch, Julius, *Die Filialbetriebe im Detailhandel (unter hauptsächlichlicher Berücksichtigung der kapitalistischen Massenfilialbetriebe in Deutschland und Belgien)*, Bonn 1913 (Kölner Studien zu Staats- und Wirtschaftsleben; 1); Nieschlag, Robert, *Zu Betriebsgrößenstruktur der deutschen Lebensmittel-Filialbetriebe*, Geschäftsbericht der Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittel-Filialbetriebe 1957, Bonn 1958.

¹¹⁸ Heeger, Dietrich; Meier, Gert, *Die REWE-Handelsgruppe. Auftrag der Gegenwart*, 2. Aufl., Düsseldorf 1979.

¹¹⁹ *Einzelhandel mit Lebensmitteln, Kolonialwaren und Drogen. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe: Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß; 9. Arbeitsgruppe (Handel), 5. Bd., Berlin 1929. (Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft).*

¹²⁰ Die Untersuchung wurde von der 9. Arbeitsgruppe (Handel) des Unterausschusses für Gewerbe: Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß) durchgeführt, die dem Ausschuss zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft angehört.

Auswertungen der vorliegenden Arbeit und liefert Antworten aus einer Zeit, die mit Interviews heute nur noch schwer zu fassen ist.¹²¹ Die Interviews mit den Einzelhändlern verdeutlichen allerdings das eher organisatorisch, betriebswirtschaftliche Interesse des Ausschusses. Alltagsgeschichtliche oder volkswirtschaftlich relevante Fragen, die bei der Themenauswahl des Fragekataloges erwartet werden könnten, fallen nicht ins Gewicht. Lediglich zur Kunden- und Konkurrenzfrage kommen auch persönliche Ansichten der Einzelhändler zum Vorschein.

Als ergänzende Literaturgattung, die auch als Quelle herangezogen werden kann, sind Handbücher und Nachschlagewerke zu nennen. Für den Einzelhandel allgemein gab es Nachschlagewerke wie das seit 1852 in zahlreichen Auflagen erschienene „Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute“¹²² oder das Hand- und Lehrbuch von Georg Obst aus dem Jahr 1922, das die gesamten Handelswissenschaften „in gemeinverständlicher Darstellung“¹²³ präsentieren sollte. Praxisorientierter stellten sich die Lehrbücher für Waren- oder Dekorationskunde,¹²⁴ betriebswirtschaftliche Empfehlungen zur Ladenführung, Hilfe bei der Umgestaltung des Ladens sowie Handbücher, die dem Verkäufer eine Anleitung zum besseren Verkaufen boten, dar.¹²⁵

¹²¹ 1929 beschäftigt sich die Arbeitsgruppe Handel mit dem Thema „Einzelhandel mit Lebensmitteln, Kolonialwaren und Drogen“ entsprechend den Anweisungen, die Veränderungen, „die in den Formen und Funktionen sowie in den Unkosten und Aufschlägen des Handels gegenüber der Vorkriegszeit“ eingetreten waren, herauszuarbeiten. Die Untersuchung bestand aus einer Befragung von Firmen des Einzelhandels und des Großhandels, die in Form von Fragebögen durchgeführt wurde. Nach der Auswertung dieser Fragebögen folgten Interviews mit Vertretern der einzelnen Handelszweige. Der fünfte Band der Untersuchungen enthält den Frageplan für die Interviews sowie die kompletten Interviews mit den Fragen und konkreten Antworten der insgesamt elf Einzelpersonen, die mündlich befragt wurden. Sieben weitere Firmen haben den Fragebogen schriftlich beantwortet, wobei diese Angaben von zwei Einkaufsgenossenschaften gemacht wurden und nicht von den jeweiligen Geschäftsführern. Ausgewertet wurden insgesamt 18 Geschäfte. Der Fragekatalog war so konzipiert, dass sich Aussagen zu Art und Umfang des Geschäftes, zum Personal- und Arbeitsverhältnis, zu Sortiment, Umsatz sowie dessen Schwankungen und Zusammensetzung, zu Aufschlägen und Unkosten, Reingewinn, Einkaufsformen, Zahlungsbedingungen, Lagergröße und Umschlaggeschwindigkeit, zu Ansprüchen des Publikums, Kreditverkauf und Rabattgewährung, zu Preisbindungen und Preisverabredungen sowie zu Konkurrenzformen ergaben.

¹²² Schmidt, August (Hg.), L. Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute. Ein Handbuch für Zöglinge des Handels, sowie ein Nachschlagebuch für jedes Kontor, 48., neu bearb. Aufl., Leipzig 1905.

¹²³ Obst, Georg (Hg.), Das Buch des Kaufmanns. Ein Hand- und Lehrbuch der gesamten Handelswissenschaften in gemeinverständlicher Sprache, 6., vollst. neu bearb. Aufl., Bd. 1 und 2, Stuttgart 1922.

¹²⁴ Klencz, Paul; Bernatzky, Herbert, Allgemeine Warenkunde, 21. Aufl., Darmstadt 1968; Kahrs, Friedrich; Leifer, Herbert, Warenkunde des Lebensmittelhandels, 2 Bde., 15., erw. Aufl., Köln-Braunsfeld 1952; Schilling, Werner, Dekorationsfibel. Ein Lehrgang in Dekorationskunde, Bd. 1, Leipzig 1954; Klencz, Paul, Lebensmittel-Warenkunde, 9., überarb. Aufl., Darmstadt 1966.

¹²⁵ Schneider, Hermann, Verkäufer mit Erfolg. Ein Querschnitt durch die Praxis des Verkaufens, Wien 1925; Kütthe, Erich, Warenverkaufskunde für den branchengemischten Unterricht, 3. Aufl., Köln-Porz 1982.

Der regionalen Literatur, die sich mit dem Bergischen Land, dem Rheinisch-Bergischen Kreis oder Bergisch Gladbach und Lindlar beschäftigt, konnten keine weiterführenden Informationen zu Lebensmittelhändlern oder dem Lebensmittelhandel entnommen werden. Einige Monographien¹²⁶ beschäftigen sich zwar historisch und geographisch mit der Region, behandeln unter dem Thema Wirtschaft aber lediglich die Industrie-, Gewerbe- oder Handwerksentwicklung. Auch unter dem Schlagwort Handel wird der industrielle Handel, aber nicht der Aspekt der Lebensmittelversorgung verstanden. Nur vereinzelt fanden sich Hinweise auf Lebensmittelversorgung und –anbieter¹²⁷ in Festschriften,¹²⁸ Bildbänden¹²⁹ oder sonstigen Monographien zu Lindlar¹³⁰ und Bergisch Gladbach.¹³¹ Als sehr ausführlich und für die Einordnung hilfreich stellten sich der Überblick über die Sozial- und Wirtschaftsgeschichte Lindlars im 19. Jahrhundert von Gerst¹³² (1992) und die Darstellung der Lebensverhältnisse in Bergisch Gladbach in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts von Bauche¹³³ (1993) heraus.

Zu einigen weiteren Aspekten der Lebens- und Arbeitswelt des Händlers gibt es zahlreiche Publikationen. Die Themen Selbstbedienung, Ladenbau, einzelne Warengruppen und Berufsausbildung werden von verschiedenen Fachrichtungen un-

¹²⁶ Hermes, Karl; Müller-Miny, Heinrich, Der Rheinisch-Bergische Kreis. Regierungsbezirk Köln, Bonn 1974 (Landkreise in Nordrhein-Westfalen, Reihe A: Nordrhein; 8); Hashagen, Justus u.a., Bergische Geschichte, Remscheid-Lennep 1958; Jux, Anton, Der Rheinisch-Bergische Kreis. Ein Heimatbuch, Hoffnungsthal-Köln 1933; Zuccalmaglio, Vincenz von, Geschichte und Beschreibung der Stadt und des Kreises Mülheim a.R., Köln 1846; Bendel, Johann, Heimatbuch des Landkreises Mülheim am Rhein. Geschichte und Beschreibung, Sagen und Erzählungen, 2. und 3. Aufl., Köln-Mülheim 1925 (5. Aufl., Faksimile, Köln 1981).

¹²⁷ In der Heimatliteratur konnte nur ein Aufsatz entdeckt werden, der ein ehemaliges Lebensmittelgeschäft zum Thema hatte. Frau Nickel-Forst erinnerte sich an ihre eigenen Einkäufe in diesem kleinen Laden und beschreibt die Einrichtung und die Inhaberin. Nickel-Forst, Grete, Liebes, kleines Lädchen, in: Dies., Bergisches: Erlebtes und Erzähltes, Bergisch Gladbach 1982, S. 47-50.

¹²⁸ Festschrift zur Feier des fünfzigjährigen Stadtjubiläums und der Einweihung des Rathauses am 22. September 1906 mit Bericht über die Verwaltung und den Stand der Gemeinde-Angelegenheiten der Stadt Bergisch-Gladbach in den Jahren 1856 – 1906, Bergisch Gladbach 1906; 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach, Festschrift, Bergisch Gladbach 1956.

¹²⁹ Michel, Rainer, Bergisch Gladbach und Bensberg gestern. Anekdoten, Bilder und Geschichten aus der guten, alten Zeit, Gummersbach 1979. Breiler (1988).

¹³⁰ Kühlheim, Josef, Lindlar, Wuppertal 1955 (Bergische Heimatführer); Müller, Gerd, Lindlar – eine Bergische Gemeinde erzählt..., Lindlar 1976.

¹³¹ Schmitz, Hans Jakob, Die Kreisstadt Bergisch Gladbach in Vergangenheit und Gegenwart, Wuppertal 1952 (Bergische Heimatführer).

¹³² Gerst, Thomas, „Da schleicht Erinnerung heimlich sich zu Dir...“. Zur Sozialgeschichte Lindlars im 19. Jahrhundert, Lindlar 1990.

¹³³ Bauche, Rolf-Dieter, Papiermacher in Bergisch Gladbach. Lebensverhältnisse in einem ländlichen Gewerbeort 1800–1850, Köln 1993 (Landschaftsverband Rheinland, Rheinisches Industriemuseum, Kleine Reihe; 12).

tersucht, allerdings nicht in Bezug zum Händler gesetzt, weshalb diese Literatur im vorliegenden Fall nur theoretische Hintergrundinformationen bietet, die nur in den entsprechenden Kapiteln dieser Arbeit erwähnt werden.

1.4. REGION BERGISCHES LAND

Als geeigneter Raum für die Untersuchung zum Thema Lebensmittelhändler bot sich im vorliegenden Fall der ehemalige Rheinisch-Bergische Kreis an. In den Grenzen, in denen er bis 1975 bestanden hatte, stellt er sich als interessantes Forschungsfeld dar, weil er nicht nur regionale Verschiedenheiten vereinigt.

Innerhalb des Rheinisch-Bergischen Kreises konzentriert sich die Untersuchung auf die Stadt Bergisch Gladbach und die Gemeinde Lindlar. Diese beiden Gebiete weisen unterschiedliche Grundlagen hinsichtlich ihrer naturräumlichen Gegebenheiten und ihrer sozial- und wirtschaftsgeografischen Charakteristik auf.

Vor dem Hintergrund dieser ländlichen und/oder kleinstädtisch-industriellen Umgebung stellen sich die gewonnenen Ergebnisse dar. Dadurch wird deutlich, in welchem Maße der regionale Faktor beachtet werden muss und ob Aussagen über eine Verallgemeinerung der Ergebnisse möglich sind. Schließlich muss ersichtlich sein, ob die gewonnenen Erkenntnisse aufgrund regionaler Unterschiede entstanden sind oder der regionale Aspekt ausgeschlossen werden kann. Der mögliche Vergleich kann die Ergebnisse in einen größeren regionalen Zusammenhang einordnen.

1.4.1. Geschichte

Die Grafschaft Berg entstand nach dem Zerfall des Deutzgaus um 1100¹³⁴ und als erster Graf von Berg wurde 1101 Adolf I. von Berg¹³⁵ ernannt. Die Grafschaft Berg umfasste die beiden Ämter Porz und Steinbach. Das Amt Porz setzte sich aus Gladbach,¹³⁶ Herkenrath, Merheim, Odenthal, Porz, Stammheim und der Region, die mit „das Bergische auf der Scheiderhöhe“ bezeichnet wurde, also insgesamt sieben Botenämtern zusammen. In diesem Umfang – mit Ausnahme von Odenthal – bestand es bis 1808. Das Amt Steinbach war nicht in Botenämtern, sondern in Kirchdörfern unterteilt. Hierzu zählten Bechen, Hohkeppel, Engelskirchen, Overath, Kürten, Lindlar, Olpe, Wipperfeld und Wipperfürth. In diesen Grenzen hat sich das Amt Steinbach von 1363 bis 1808 unverändert erhalten.¹³⁷

¹³⁴ Für die Zeit vor 1100 siehe Jux (1964).

¹³⁵ Die Grafen von Berg und somit auch das „Bergische Land“ hatten ihren Namen von der Stammburg „Berg“, die auf einem Berg in der Nähe Odenthals gelegen war. Als der Stammsitz der Grafen an die Wupper verlegt wurde, erhielten die Zisterzienser die alte Burg Berg und gründeten das Kloster „Altenberg“. Vgl. Hermes/Müller-Miny (1974), S. 83.

¹³⁶ Zu Gladbach gehörten Gronau, Sand, Paffrath und Kombüchen.

¹³⁷ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 83-84.

Die Grafschaft Berg wurde bis 1225 von den Grafen aus dem Hause Berg regiert. Um einer Übernahme der Grafschaft durch die Erzbischöfe der Stadt Köln zu entgehen, sorgten die Grafen von Berg dafür, dass Familienangehörige auf den Bischofsstuhl kamen.¹³⁸ Der letzte Erzbischof von Köln aus der Familie der Grafen von Berg, Engelbert I., wurde 1225 ermordet. Er hatte zuvor die Grafschaft von seinem Bruder Adolf III. nach dessen Tod übernommen und so Köln und die Grafschaft Berg vereint. Mit seinem Tod starb auch das Geschlecht Berg aus.¹³⁹ Die Grafschaft fiel an das Herzogtum Limburg. Dieses musste den neuen Besitz weiterhin gut verteidigen, denn aufgrund der günstigen Lage zwischen Rhein und Westfalen wollte die Stadt Köln die Grafschaft in ihren Machtbereich eingliedern. 1288 gewannen die Grafen von Berg die Schlacht bei Worringen gegen den Kölner Erzbischof und lösten sich von dessen Vorherrschaftsansprüchen. Als militärischer Stützpunkt gegen das rheinische Erzbistum wurde im gleichen Jahr Düsseldorf zur Stadt erhoben und Hauptstadt des Bergischen Landes.¹⁴⁰ Nach dem Aussterben der Grafen aus dem Hause Limburg 1348 kam Gerhard I. aus dem Hause Jülich-Ravensberg durch Heirat in den Besitz der Grafschaft Berg. Mit der Ernennung seines Sohnes Wilhelm II. zum Fürsten und Herzog 1380 wurde aus der Grafschaft das Herzogtum Berg.¹⁴¹ Durch eine Kinderverlobung und einen damit verbundenen Erbvertrag kam es 1496 zu der Zusammenlegung der beiden niederrheinischen Doppelherzogtümer Jülich-Berg und Kleve-Mark. Die Hochzeit wurde 1510 vollzogen und 1511 Herzog Johann II. Herrscher über Jülich-Cleve-Berg-Mark-Ravensberg.¹⁴²

Mit dem Ende des Hauses Kleve 1609 brach der jülich-klevische Erbfolgestreit aus. Im Vertrag von Xanten kamen die Herzogtümer Jülich-Berg 1614 an die katholischen Grafen von Pfalz-Neuburg,¹⁴³ die 1685 das ausgestorbene Haus Kurpfalz-Simmern beerbten. Der Kurfürst Karl Philipp verlegte die Residenz für die Kurpfalz und Jülich-Berg von Düsseldorf nach Heidelberg und Mannheim.¹⁴⁴ 1742 starb auch die Linie der Herzöge aus der Pfalz-Neuenburger Linie aus und als Nachfolger kam Herzog Karl Theodor aus der Sulzbacher Linie an die Regierung. Ihm wurde die Kurwürde von Bayern verliehen, weshalb er seine Residenz nach München verlegte. Von 1799 regierte Maximilian Joseph aus der Linie Pfalz-Zweibrücken, der 1803 seinem Vetter und Schwager Wilhelm die Regierung von Jülich-Berg übertrug. Bis 1806 herrschten zwei Herzöge das Gebiet, einer regierte Bayern, der andere Jülich-Berg.¹⁴⁵

¹³⁸ Hashagen (1958), S. 65-66.

¹³⁹ Ebd., S. 67.

¹⁴⁰ Rees (1940), S. 7; Hashagen (1958), S. 75, 76. Hashagen (1958), S. 79. Weitere Städte waren Wipperfürth und Lennep und seit Ende des 13. Jahrhunderts noch Ratingen.

¹⁴¹ Rutt (1972), S. 163.

¹⁴² Ebd., S. 160-164; Hashagen (1958), S. 86, 94.

¹⁴³ Hashagen (1958), S. 138.

¹⁴⁴ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 85.

¹⁴⁵ Rutt (1972), S. 164 – 165; Hashagen (1958), S. 210.

Noch vor der Gründung des Rheinbundes und den französischen Siegen über Preußen, musste Kurfürst Max Joseph das Bergische Land 1806 an Frankreich abtreten.¹⁴⁶ Eine neue Verwaltungsgliederung wurde eingeführt. Zu dem Rhein-Département als oberer Verwaltungseinheit gehörten die Arrondissements Mülheim/Rhein und Elberfeld, innerhalb derer eine Einteilung nach Mairien (Bürgermeistereien) entstand. 1813 endete die französische Herrschaft im Herzogtum. Der Übergang der Verwaltung an Preußen wurde am 5. April 1815 im Friedensvertrag von Wien besiegelt.¹⁴⁷ Es wurde eine neue Kreiseinteilung geschaffen, bei der die Kreise Düsseldorf, Elberfeld, Mülheim/Rhein und Wipperfürth entstanden.

Für die vorliegende Arbeit interessant ist die Weiterentwicklung der Kreise Mülheim/Rhein und Wipperfürth seit der preußischen Übernahme. Der Kreis Mülheim umschloss die Bürgermeistereien Bensberg, Gladbach, Odenthal, Overath, Rösrath, Heumar, Wahn, Merheim und die Stadt Mülheim. Zum Landkreis Wipperfürth gehörten die Bürgermeistereien Engelskirchen, Kürten, Lindlar, Olpe, Wipperfeld, Wipperfürth und Klüppelberg.¹⁴⁸ Im Jahre 1856 wurden Bergisch Gladbach die Stadtrechte verliehen¹⁴⁹ und seitdem gehören zur Stadt Bergisch Gladbach auch die Kirchorte Paffrath und Sand sowie Weilergehöfte und Einzelsiedlungen.¹⁵⁰

Die Stadt Mülheim/Rhein schied 1901 als kreisfreie Stadt aus dem Verband des Kreises Mülheim aus und wurde 1914 nach Köln eingemeindet.¹⁵¹ 1932 kommt es zur Zusammenlegung der Kreise Mülheim und Wipperfürth und zur Entstehung des Rheinisch Bergischen Kreises.¹⁵² Kreisstadt des neuen Kreises wurde 1933 Bergisch Gladbach, während Lindlar aus dem ehemaligen Kreis Wipperfürth amtsfreie Gemeinde blieb. Der Rheinisch Bergische Kreis war Teil des Regierungsbezirks Köln und bestand aus insgesamt vier Städten und elf Gemeinden.¹⁵³ Seit 1946 gehört er zum Land Nordrhein-Westfalen,¹⁵⁴ wurde aber bei der kommunalen Neugliederung 1975 völlig neu gestaltet und in die bis heute gültigen Verwaltungseinheiten aufgeteilt.¹⁵⁵

¹⁴⁶ Hashagen (1958), S. 212.

¹⁴⁷ Ebd., S. 247.

¹⁴⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 86.

¹⁴⁹ Kentenich (1956), S. 94ff.

¹⁵⁰ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 148.

¹⁵¹ Ebd., S. 87

¹⁵² Rutt (1972), S. 195.

¹⁵³ Hermes/Müller-Miny (1974), Einleitung.

¹⁵⁴ Rutt (1972), S. 201-202.

¹⁵⁵ Zum Bergischen Land zählen heute die kreisfreien Städte Leverkusen, Remscheid, Wuppertal und Solingen sowie der Kreis Mettmann mit der Kreisstadt Mettmann, der Rheinisch-Bergische Kreis mit der Kreisstadt Bergisch Gladbach und der Oberbergische Kreis mit der Kreisstadt Gummersbach. Der Kreis Mettmann und die Städte Remscheid, Wuppertal und Solingen gehören zum Regierungsbezirk Düsseldorf, die anderen Kreise und Leverkusen zum Regierungsbezirk Köln.

1.4.2. Lage des ehemaligen Rheinisch-Bergischen Kreises

Der ehemalige Rheinisch Bergische Kreis grenzte im Südwesten an den Rhein und den Kreis Köln, der bis auf die rechtsrheinische Seite reichte, und im Nordwesten an die kreisfreie Stadt Leverkusen und an den (ehem.) Rhein-Wupper-Kreis, die beide schon zum Regierungsbezirk Düsseldorf gehörten. In nordöstlicher Richtung erstreckte er sich bis über Wipperfürth hinaus an die Grenze des Märkischen Sauerlandes, also an die Grenze zwischen Rheinland und Westfalen. Im Osten stieß der Rheinisch Bergische Kreis an den Oberbergischen Kreis und im Süden an den Rhein-Sieg-Kreis, die beide, wie der Rheinisch-Bergische Kreis auch, zum Regierungsbezirk Köln gehörten.¹⁵⁶

1.4.3. Naturräumliche Gegebenheiten

Das Bergische Land bildet keine geologische Einheit, sondern verfügt über zwei unterschiedliche Naturräume, die Rheinterrassen und das Bergland.¹⁵⁷ Den größeren Flächenanteil hat das Bergland, das geologisch zum Rheinischen Schiefergebirge gehört.¹⁵⁸

Der ehemalige Rheinisch Bergische Kreis deckte diese beiden unterschiedlichen Naturräume durch seine langgestreckte Form von Südwesten nach Nordosten ab. Im Westen liegt das Tiefland, bestehend aus den Bergischen Heideterrassen und der Köln-Bonner Rheinebene, von wo aus das Gebiet im Nordosten bis auf eine Höhe von 400m ansteigt. Das Bergland, das aus den Bergischen Hochflächen und dem Oberagger- und Wiehlbergland besteht, ist durch Bäche und Flüsse vorwiegend in nordost-südwestlicher Richtung zertalt und aufgeschlossen und entspricht auch in der Fläche dem größeren Teil des Kreises.¹⁵⁹ Diese beiden dominierenden morphologischen Grundformen bilden die Oberflächengestalt des Kreisgebietes.¹⁶⁰ Sie beeinflussen die Klima- und Bodenverhältnisse des Kreises. Das Klima des Bergischen Landes und damit auch des Rheinisch-Bergischen Kreises wird als ozeanisches Klima oder atlantisches Mittelgebirgsklima bezeichnet.¹⁶¹ Vor allem die Rheinebene mit der

¹⁵⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), Vorwort.

¹⁵⁷ Rutt (1972), S. 241.

¹⁵⁸ Hermes/Müller-Miny S. 4; 11; 13; Rutt (1972), S. 241. Das rheinische Schiefergebirge ist entstanden durch tangentialen Krustenschub, der das Gestein variskisch aufgefaltet hat. Dadurch sind die Südwest-Nordost streichenden Sättel und Mulden gebildet worden, die eine Riedellandschaft formen. Im Bereich des Berglandes findet man ein eingerumpftes, tiefgründig verwittertes devonisches Faltegebirge, das aus Grauwacke, Schiefer, Sandstein und Kalken besteht. Die Oberflächenform des Tieflandes der rheinischen Bucht, die Rheinterrassen, ist dagegen im Quartär entstanden, nachdem sich im Tertiär durch Einbrüche im Raum des niederrheinischen Senkungsfeldes die Voraussetzungen für das Entstehen von weiten Flussterrassen entwickelt hatten.

¹⁵⁹ Ebd., S. 57.

¹⁶⁰ Rutt (1972), S. 241.

¹⁶¹ Hermes/Müller-Miny, S. 29. Mit Mittelgebirgsklima ist ein geringer jährlicher Temperaturunterschied zwischen dem wärmstem und dem kältestem Monat gemeint.

anschließenden Terrassenlandschaft wird von diesem maritimen Charakter bestimmt. Das Bergische Bergland weist zusätzlich mit seinem winterlichen Maximum an Niederschlag ein charakteristisches Merkmal der Mittelgebirge auf. Der Wetterablauf wird von der vorherrschenden Westwindströmung der gemäßigten Breiten bestimmt, die feuchte Meeresluft heranführt.¹⁶² Im Gebiet des Rheinisch-Bergischen Kreises findet sich die Spannweite des klimatischen Wandels vom trockenmilden Klima der rheinischen Bucht bis zum windreichen und sehr feuchtfrischen Höhenklima des nordwestlichen rechtsrheinischen Schiefergebirges.¹⁶³

Das Gebiet des ehemaligen Rheinisch Bergische Kreis lag zum größten Teil im grünlandreichen bergigen Höhenland und reichte im westlichen Teil auf der Höhe von Bergisch Gladbach bis in die Kölner Bucht hinab.¹⁶⁴ Der höher gelegene Teil des Kreises weist die ergiebigsten Niederschläge auf, die zwar gute Bedingungen für das Grünland liefern,¹⁶⁵ gleichzeitig aber durch die starke Bodenabtragung nur kargliche Bedingungen für die Landwirtschaft schaffen. Das zeigt sich auch im Landschaftsbild durch das nordostwärts immer stärkere Zurücktreten des Feldanbaus zugunsten vermehrter Grünland- und Weidewirtschaft.¹⁶⁶ Die Böden des Berglandes haben nur einen geringen Nährstoffgehalt und ergeben in der Bodennutzung geringes bis mittleres Ackerland.¹⁶⁷ Im Bereich der Rheinebene und den Rheinterrassen besaß der Rheinisch-Bergische Kreis gute Ackerböden mit hoher bis mittlerer Ertragsfähigkeit.¹⁶⁸ Diese unterschiedlichen Bodenqualitäten weisen auf die unterschiedlichen landwirtschaftlichen Nutzungsmöglichkeiten hin, die jedoch kleinräumig aufgrund der klimatischen Bedingungen und den Standortssituationen zahlreiche Varianten ermöglichen.¹⁶⁹

1.4.4. Siedlungsgeschichte

Die verschiedenen Relief- und Bodenverhältnisse des Rheinisch Bergischen Kreises lieferten gleichzeitig die natürlichen Voraussetzungen für den räumlich unterschiedlichen Verlauf der Besiedlung.¹⁷⁰ Die sandigen Heideterrassen zwischen Tiefland und Bergland boten günstige Voraussetzungen, weshalb im Bereich des niederrheinischen Tieflandes schon seit der vorchristlichen Zeit Menschen siedelten. Im Gegensatz dazu

¹⁶² Ebd., S. 29.

¹⁶³ Ebd., S. 39.

¹⁶⁴ Rutt (1972), S. 243. Die Böden der Rheintalebene bestehen aus Lehm und Sand. In der höhergelegenen Stufe herrscht Sand vor. In den Talauen der größeren Flüsse und bei hohem Grundwasserstand findet sich sandiger Lehm oder schwerer schluffiger Lehm. Auf den Höhen des Berglandes tritt nur an wenigen Stellen Lößboden hervor, ansonsten herrscht Lehmboden auf sandigem oder tonigem Sedimentgestein vor

¹⁶⁵ Hermes/Müller-Miny, S. 51.

¹⁶⁶ Ebd., S. 39.

¹⁶⁷ Ebd., S. 49.

¹⁶⁸ Rutt (1972), S. 243.

¹⁶⁹ Ebd., S. 243.

¹⁷⁰ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 67.

entwickelte sich die Besiedlung des innerbergischen Berglandes erst später.¹⁷¹ Seit dem Frühen Mittelalter ist ein begrenzter Landausbau im Bergland anhand der Ortsnamen nachzuweisen. Die Besiedlung fand meist in waldfreien Quellmulden statt, so dass man nicht auf Rodungen angewiesen war. Die meisten dieser Siedlungen lassen sich entlang der beiden früh- oder vorgeschichtlichen Straßen finden, die das Innerbergische durchqueren.¹⁷² Die Rodung der Wälder ermöglichte eine weitere Besiedlung des Berglandes im Laufe des Mittelalters, vorwiegend in Form von Streusiedlungen, die aus Einzelhöfen und Weilern bestanden.

Die Einzelhöfe und Gehöftgruppen orientierten sich vornehmlich an den alten Heer- und Handelsstraßen vom Rhein zum Hellweg. Diese Straßen verliefen meist über die Bergrücken, da die sumpfigen Täler nicht geeignet waren. Ansatzpunkt für Ansiedlungen bildeten auch Missionsstationen oder Kreuzungen von Handelswegen, an denen sich Dörfer entwickelten. Im Bergland waren nur wenige Dörfer oder Ortschaften zu finden, im Gegensatz zu dem flacheren Teil des Kreises.¹⁷³ Eine häufig im bergigen, ländlichen Bereich vorkommende Siedlungsform war der Quellmuldenweiler. Ein Weiler umfasst eine Ansammlung von fünf bis zehn Häusern. Der Unterschied zu einer dörflichen Anlage ist das Fehlen von Kirche und Versorgungseinrichtungen. Es handelt sich bei einem Weiler also um eine unselbständige, bäuerliche Kleinsiedlung mit unregelmäßigem Grundriss. Typisch für einen Quellmuldenweiler ist seine Lage am Hang etwas unterhalb des Bergrückens, wo eine Quelle die Wasserversorgung sichert und eine ebene Fläche zur Besiedlung gebildet hat.¹⁷⁴ Kirchorte wie Bechen, Kürten oder Lindlar hingegen bildeten sich nur an wegegünstigen Punkten. Aufgrund der Erschließung der Talauen durch den Straßenbau im 19. Jahrhundert konnten sich an den dort entstehenden Industrieniederlassungen auch Talorte entwickeln. Im Gegensatz zu dem Bergland entstanden auf den Rheinterrassen geschlossene Dörfer, wobei es sich fast ausschließlich um Straßendörfer handelt.¹⁷⁵

Zu Stadtgründungen kam es im Bergischen Land erst seit dem Mittelalter vor allem entlang der Straßenverbindung vom Rhein zum Hellweg. Wipperfürth bekam als erste Stadt des Bergischen Landes 1217 Stadtrechte, wenig später wurden auch Lennep (1230) die Stadtrechte verliehen, und es folgten Ratingen (1276) und Düsseldorf (1288). Diese Städte galten als die vier Hauptstädte des Bergischen Landes. 1322 und 1374 erhielten Mülheim bzw. Solingen Stadtrechte.¹⁷⁶

¹⁷¹ Ebd., S. 103.

¹⁷² Kühlheim (1955), S. 3ff.

¹⁷³ Bendel (1925), S. 46.

¹⁷⁴ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 127.

¹⁷⁵ Ebd., S. 127.

¹⁷⁶ Rutt (1972), S. 148f. Charakteristisch für die frühen Städte des Bergischen Landes ist die Lage an den Handelswegen. Wipperfürth entstand an der Kreuzung der Straße von (Köln-)Deutz über Bechen, Wipperfürth, Lennep nach Schwelm sowie der einzigen Verbindung vom Hellweg ins Siegerland, die über Hückeswagen, Wipperfürth und Gummersbach verlief, an einer Furt der Wipper. (Köln-)Mülheim und Lennep lagen an der alten Höhenstraße von (Köln-)Deutz über (Köln-)Mül-

Bis ins 18. Jahrhundert war das Bergische Land weniger von Stadtgründungen – 1610 Stadtgründung von Elberfeld – als vielmehr von starkem Wirtschaftswachstum besonders in der Region um Solingen, Remscheid, Wipperfürth, Lüttringhausen, Lennep, Cronenburg und Radevormwald sowie entlang der Wupper um Elberfeld und Barmen geprägt. Daraus entstanden große Siedlungs- und Ballungsräume, ohne dass sich eine Stadt entwickelte. Ausschlaggebend für die Ansiedlung waren die günstigen Standortfaktoren für die aufkommende Textil- und Eisenindustrie. Es wurde nicht um eine Kirche oder einen Dorfkern gesiedelt, sondern entlang der Flüsse, um die Wasserkraft auszunutzen. Ein so entstandenes Siedlungsband lässt sich heute noch in Wuppertal, im Tal der Wupper, erkennen. Im 19. Jahrhundert kam es wieder vermehrt zu Stadtgründungen. Ausschlaggebend hierfür war die Größe der einzelnen Siedlungsräume und ihre Bevölkerungszahl. 1808 verlieh Napoleon Barmen und Remscheid das Stadtrecht. 1856 wurden Bergisch Gladbach, Lüttringhausen und Burscheid zur Stadt erhoben, 1857 folgten Gummersbach und 1859 Hückeswagen.

Das 20. Jahrhundert war geprägt von Stadtneugründungen oder -zusammenlegungen, um Verwaltungsaufgaben zu rationalisieren. Charakteristisch für diese Städte ist ihre Mehrpoligkeit, die aus dem Zusammenlegen mehrerer Stadtkerne resultiert.¹⁷⁷ Es fehlt der Stadtmittelpunkt, da die ehemals selbständigen und dann zu einer Stadt zusammengefassten Städte über eigene, gewachsene Stadtkerne verfügen. Die Städte im Mittel- und Oberbergischen, wie beispielsweise Wipperfürth, Hückeswaren oder Gummersbach, die überwiegend an Verkehrswegen entstanden sind und sich nicht hauptsächlich nach industriebedingten Standortvorteilen richteten, entsprechen dagegen dem Bild einer historisch gewachsenen Stadt um einen Ortskern herum.

Dieser siedlungsgeographische Gegensatz zwischen dem westlichen und östlichen Kreisgebiet ist auch heute noch nachzuvollziehen, wenn auch die kommunale Neugliederung den Kreis geteilt hat und Lindlar heute zum Oberbergischen Kreis gehört.¹⁷⁸ Der Rheinisch Bergische Kreis aus der Zeit vor 1975, bestand aus einem dicht bewohnten Westteil und einem geringer besiedelten Ostteil. Der Westteil mit hoher Bevölkerungszahl, in dem auch die Stadt Bergisch Gladbach liegt, umfasst eine stark verdichtete, industrielle „Ballungsrandzone“, die an die rechtsrheinischen Vororte Kölns grenzt und die von Hauptverkehrsachsen durchzogen wird. Die dünner besie-

heim, Wermelskirchen, Lennep, Lüttringhausen, Beyenburg nach Schwelm. Solingen entwickelte sich an der Verbindung von (Köln-)Deutz über Solingen, Sonnborn und Schwelm.

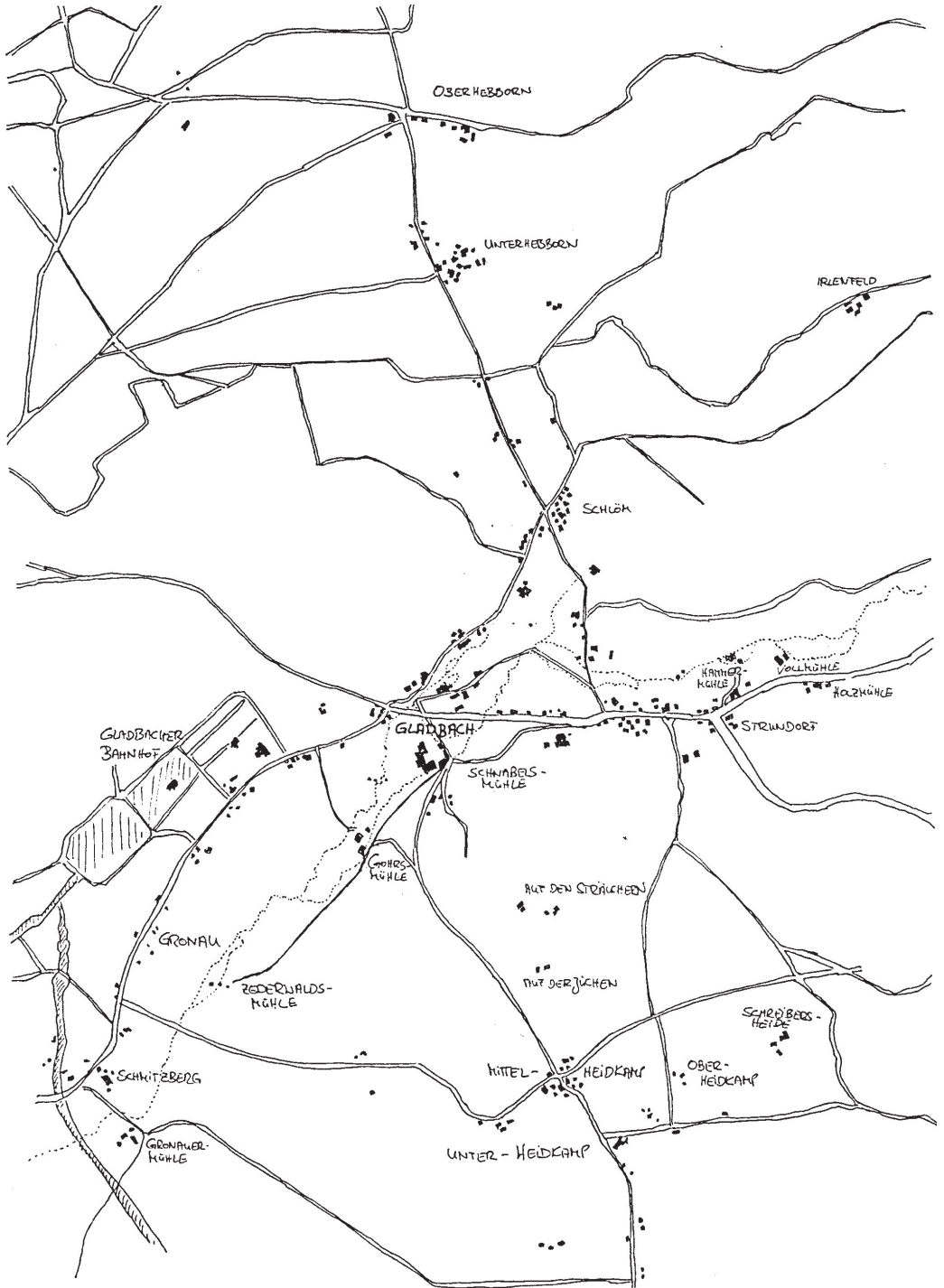
¹⁷⁷ 1929 entstand die Stadt Wuppertal aus der Zusammenlegung der Städte und Gemeinden Elberfeld, Barmen, Vohwinkel, Ronsdorf, Cronenburg und Beyenburg. Der Stadt Remscheid werden die Städte Lennep und Lüttringhausen angegliedert, während Gräfrath, Höhscheid, Ohligs und Wald der Stadt Solingen eingemeindet wurden. In Wiesdorf am Rhein war durch die Ansiedlung der Fabrik Bayer-Leverkus ein stark verdichteter Siedlungsraum entstanden. Die in diesem Raum bestehenden Dörfer Bergisch Neukirchen, Opladen, Bürrig, Steinbüchel, Wiesdorf, Rheindorf und Schlebusch wurden als Stadt unter dem Namen Leverkusen zusammengefasst.

¹⁷⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 125.

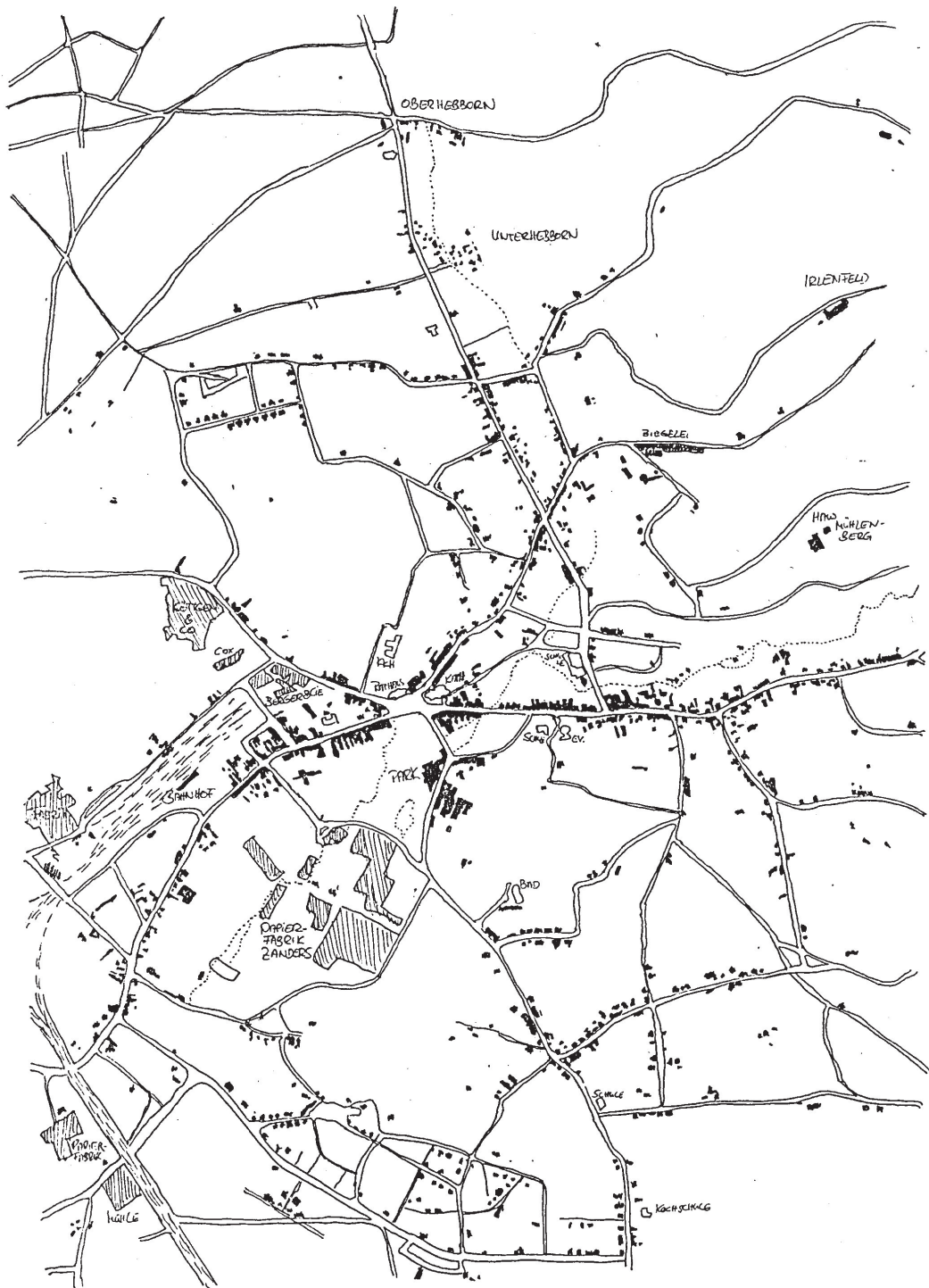
delte Region, in der auch Lindlar liegt, schließt sich im Nordosten an und entspricht einer ländlichen Region mit vielen kleinen Siedlungen und nur wenigen industriell-gewerblichen Verdichtungspunkten.¹⁷⁹

Im nächsten Kapitel folgt eine detaillierte Beschreibung des Untersuchungsraumes. Anhand der Siedlungsstruktur, der wirtschaftlichen Entwicklung, der Bevölkerungszahlen und der Erwerbsstruktur werden die beiden regionalen Untersuchungsschwerpunkte Bergisch Gladbach und Lindlar dargestellt und gegeneinander abgegrenzt.

¹⁷⁹ Ebd., Vorwort. Rechtmann (1968), S. 7. 1961 waren im Rheinisch-Bergischen Kreis rund 500 Wohnplätze ausgewiesen, „die zum großen Teil nicht in der Lage sind, ihre Wohnbevölkerung auch nur teilweise mit den nötigsten Verbrauchsgütern zu versorgen.“



Karte 1: Bergisch Gladbach 1876/1884 [Zeichnung: Lützenkirchen (nach einer Vorlage aus STAGL K 2/1)].



Karte 2: Bergisch Gladbach 1930 [Zeichnung: Lützenkirchen (nach einer Vorlage aus STAGL K 1/49)].

2. VERSORGUNGSMÖGLICHKEITEN IM 19. UND 20. JAHRHUNDERT IM UNTERSUCHUNGSRAUM

2.1. DIE STADT BERGISCH GLADBACH UND DIE GEMEINDE LINDLAR

Die Faktoren Siedlungsstruktur, wirtschaftliche Verhältnisse, Erwerbsstruktur sowie Bevölkerungsentwicklung wirken sich auf die allgemeinen Versorgungsmöglichkeiten aus, die die Orte zu bieten haben. Außerdem können sie die Häufigkeit der Lebensmittelläden und die Herausbildung spezieller Ladenarten beeinflussen. Aus diesem Grunde ist eine genaue Kenntnis dieser Region, innerhalb der das spezielle Thema untersucht und dargestellt werden soll, sehr wichtig. Mit der Einbettung in einen bestimmten räumlichen und zeitlichen Rahmen sind die Ergebnisse stimmig. Inwieweit sie verallgemeinert oder auf eine andere Region übertragen werden können, müssen weitere Untersuchungen ergeben. Damit die Entwicklung der Region ausreichend dargestellt werden kann, umfasst der zeitliche Rahmen der Untersuchung das 19. und 20. Jahrhundert.

2.1.1. Stadt- und Gemeindestruktur

„Selbst die Bürgermeisterei Gladbach, (...) hat nicht einmal ein Dörfchen, sondern besteht aus unzusammenhängenden Niederlassungen und einzelnen Weilern. (...) Um die Kirchen liegen nur wenige Häuser, meistens Schenken.“¹

So charakterisierte Vinzent von Zuccalmaglio 1846 die Bürgermeisterei Gladbach, mit ihren 150 verstreut liegenden Hofstellen.² Zu dieser Zeit bestand die Bürgermeisterei Gladbach aus den fünf Gemeinden Paffrath, Sand, Combüchen, Gronau und Gladbach. Aufgrund der naturräumlichen Voraussetzungen waren insgesamt nur kleine Areale besiedelt. Die regionale Verteilung der Weiler, Kirchdörfer, Einzelhöfe und Mühlensiedlungen entsprach der spezifischen Geländeform und dem daraus hervorgegangenen Straßen- und Gewässernetz.³ „Die Bürgermeisterei liegt da, wo das Bergland des Kreises in das Flachland übergeht.“⁴ Ursprünglich waren es die heutigen Ortsteile von Bergisch Gladbach, allen voran Paffrath, die vom 16. bis zum 19. Jahrhundert eine bedeutendere Stellung einnahmen als der Ortsteil Gladbach selbst.⁵ Ausschlaggebend für die allmähliche Entwicklung Gladbachs im 19. Jahrhundert war der Strunderbach, der in ostwestlicher Richtung durch den Ort floss. Er bildete die Grundlage für eine wirtschaftliche Entwicklung, angefangen von den Mühlen,

¹ Zuccalmaglio (1846), S. 245, 325.

² Ebd., S. 325.

³ Bauche (1993), S. 8.

⁴ Bendel (1925), S. 197. Bendel unterteilt das Gemeindegebiet in einen östlichen Teil mit den „letzten Abstufungen des Gebirges“ in dem der Stadtteil Sand auf einem Bergrücken liegt, und einen westlichen Teil, der zur Rheinebene zählt und Gladbach, Gronau, Paffrath und Kombüchen umfasst.

⁵ Kirsten (1963), S. 53.

die sich schon seit dem 16. Jahrhundert dort angesiedelt hatten.⁶ Gerade die Papiermühlen, die auch mit Beginn des Industriezeitalters an ihrem Standort Strunderbach festhielten, legten den Grundstein für eine industrielle Entwicklung des Ortsteils Gladbach.⁷ Dieser Prozess veränderte das Ortsbild der Gemeinde, denn Gladbach überragte nun die ehemals bedeutenderen, aber wirtschaftlich schwächeren Ortsteile.⁸ Mit dem Bau einer Verbindungsstraße von Mülheim nach Wipperfürth in den 40er Jahren des 19. Jahrhunderts wurden Gladbach und die wirtschaftlich wichtigen Teile des Strundetals stärker an das Verkehrsnetz angebunden, was einen weiteren industriellen Aufschwung zur Folge hatte.⁹ Obwohl das Ortsbild überwiegend ländlich geprägt und kein zusammenhängendes Siedlungsbild vorhanden war¹⁰, bekam Gladbach aufgrund der zunehmenden wirtschaftlichen Bedeutung 1856 Stadtrechte nach der Rheinischen Städteordnung.¹¹ Die Landgemeinden Combüchen, Gronau, Paffrath und Sand wurden zu Stadtteilen,¹² hinzu kamen 147 Weiler oder Einzelsiedlungen.¹³ Im Laufe der 2. Hälfte des 19. Jahrhunderts entstanden an den industriell geprägten Regionen, wie z.B. dem Strunderbachtal oder entlang der Talstraße nach Mülheim, Siedlungsverdichtungen. Diese Talstraße entwickelte sich zur wichtigsten Verkehrsader der Gemeinde Gladbach und somit zur „Hauptstraße“.¹⁴ Am Kreuzungspunkt dieser Straße mit den Verbindungsstraßen des Umlandes bildete sich das Stadtzentrum von Bergisch Gladbach¹⁵ mit Kirche, Marktplatz, Rathaus, Krankenhaus, Schulen, Gaststätten, Geldinstituten und Kaufhäusern.¹⁶ Diese Entstehung sowie der Industrieausbau, die guten naturräumlichen Voraussetzungen für die Papier- und Textilindustrie, die verbesserten Verkehrsverhältnisse durch den Ausbau der Wipperfürther Straße und den Eisenbahnanschluss an Köln 1868 sowie die günstige Randlage zu Köln ermöglichten den Wirtschafts- und Bevölkerungsaufschwung der Stadt um die Jahrhundertwende.

⁶ Bauche (1993), S. 10.

⁷ Kirsten (1963), S. 53.

⁸ Bauche (1993), S. 9.

⁹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 149.

¹⁰ Bauche (1993), S. 10.

¹¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 148.

¹² Kirsten (1963), S. 54.

¹³ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 148. Unter Einzelsiedlungen fallen z.B. Mühlen.

¹⁴ Diese auch heute „Hauptstraße“ benannte Straße wurde im Urkataster als „Straße von Mülheim nach Gladbach“ verzeichnet. 1887 wurde sie in „Wilhelmstraße“, 1934 in „Adolf-Hitler-Straße“ und nach dem Zweiten Weltkrieg in „Hauptstraße“ umbenannt. Vgl. Schulte (1995), S. 135-137.

¹⁵ 1847 wurde mit dem anderen rheinnahen Gladbach, dem heutigen Mönchengladbach, vereinbart, dass zur Unterscheidung das Wort „Bergisch“ dem Namen der Stadt im Kreis Mülheim hinzugefügt werde, was 1863 für verbindlich erklärt wurde. Vgl. Hermes/Müller-Miny (1974), S. 148. Seitdem heißt es Bergisch Gladbach. In der vorliegenden Arbeit wird Gladbach mit und ohne „Bergisch“ benutzt doch ist jedesmal das heutige Bergisch Gladbach gemeint.

¹⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 149.

Die Eingemeindung Mülheims nach Köln im Jahre 1914¹⁷ verstärkte die Bedeutung der Stadt Bergisch Gladbach, die damit zur einzigen Stadt im damaligen Landkreis Mülheim wurde. 1932 wurden die Verwaltungsfunktionen der bisherigen Kreise Mülheim am Rhein und Wipperfürth zusammengelegt und Bergisch Gladbach 1933 zur Kreisstadt des neu entstandenen Rheinisch Bergischen Kreises.¹⁸ Aus der Wahl zur Kreisstadt resultierte die Ausstattung von Bergisch Gladbach mit Einrichtungen der Verwaltung und des Bildungswesens sowie die Steigerung der zentralen Bedeutung der Stadt.¹⁹

Die ursprüngliche Charakteristik der Streusiedlung zeigte sich bis nach dem Zweiten Weltkrieg noch an der aufgelockerten Form des Grundrisses der Stadt. Diese Gestalt verdankte Gladbach einer zu Beginn des 20. Jahrhunderts erlassenen Verordnung, die außerhalb der Innenstadt nur eine offene Bauweise erlaubte, weshalb geschlossene Häuserfronten nur in der Innenstadt zu finden waren.²⁰ Anhand des Siedlungsbildes der Stadt Bergisch Gladbach lässt sich noch die Entwicklung aus einzelnen Siedlungskernen erkennen. Die Lokalisation von Industriebetrieben konzentrierte sich überwiegend auf das Zentrum der Stadt, ausgehend von der ursprünglichen Ansiedlung der Papierindustrie am Strunderbach, und erstreckte sich auf das verkehrsgünstige Gebiet um den Güterbahnhof, wo sich die Industrie ansiedelte, die nicht mit der Papierfabrikation zu tun hatte.²¹ Die Verteilung der zentralen Einrichtungen und der Geschäfte orientiert sich an der Hauptstraße, die in west-östlicher Richtung verläuft, und dem Marktplatz, der verkehrsgünstig als Kreuzungspunkt der Straßen nach Köln, Wipperfürth, Paffrath und Bensberg liegt. Die Verwaltungseinrichtungen und die Geschäfte für den täglichen und periodischen Bedarf befinden sich ebenfalls hier.²² Das Stadtzentrum ist auch für die außerhalb liegenden Siedlungskerne gut zu erreichen.²³ Die Wohnviertel erstrecken sich über die für die Wirtschaft ungünstig gelegenen Höhenzüge oder liegen entsprechend der historischen Entwicklung in der Nähe von Industrieanlagen oder ehemaligen Siedlungskernen.²⁴

Bergisch Gladbach entwickelte sich nicht nur im Verwaltungs-, Schul- und Krankenhauswesen zu einem zentralen Ort, sondern wurde „in gewissem Umfange auch kultureller Mittelpunkt des Kreises mit einem eigenen Gesellschaftsleben.“²⁵ Aus einer zur Mitte des 19. Jahrhunderts noch von Einzelhöfen und Streusiedlung bestimmten, überwiegend landwirtschaftlich geprägten Gemeinde²⁶ entwickelte sich bis

¹⁷ Kirsten (1963), S. 60.

¹⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 150.

¹⁹ Kirsten (1963), S. 62.

²⁰ Schmitz (1952), S. 13.

²¹ Wegner (1970), S. 42; Kirsten (1963), S. 66.

²² Wegner (1970), S. 51.

²³ Kirsten (1963), S. 66–67.

²⁴ Kirsten (1963), S. 67.

²⁵ Ebd., S. 62.

²⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 235.

zur 2. Hälfte des 20. Jahrhunderts eine vorwiegend industriell-gewerblich orientierte Region, die auch gleichzeitig der am dichtesten bevölkerte Raum des Rheinisch-Bergischen Kreises war.

Im Gegensatz zu Bergisch Gladbach kann Lindlar auf eine etwas längere Geschichte zurückblicken. Der Ort Lindlar wurde schon 1109 urkundlich erwähnt und zählt somit zu den ältesten Kirchorten des Bergischen Landes.²⁷ Den Kern des Ortes bildete ein Fronhof und die zentral gelegene Kirche mit mehreren Höfen.²⁸ Die Ämterinteilung von 1363 und die Eigenentwicklung Wipperfürths als Stadt haben die Bedeutung Lindlars für die unmittelbare Region gestärkt. Lindlar wurde Sitz des Landgerichts, später des Friedens- und ab 1875 des Amtsgerichts und Notariats.²⁹

Die Entwicklung des Ortsbildes war weniger spektakulär als in Bergisch Gladbach. Ohne den wirtschaftlichen Aufschwung und durch die erst Mitte des 20. Jahrhunderts einsetzende Bevölkerungszunahme behielt Lindlar seine dörfliche Struktur. Bis 1900 konzentrierte sich die Ansiedlung fast ausschließlich um diesen Ortskern, nur gering war die Besiedlung entlang der peripheren Hauptstraße.³⁰ Nach 1955 begann ein verstärkter Ortsausbau zwischen dem langsam städtischer werdenden Dorfkern, besonders seit 1960 südlich des Lenneferbachs auf dem Riedel der Mühlenseite. Dadurch hat sich die bebaute Fläche verdoppelt.³¹ Seit den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts entwickelte sich Lindlar zum bevorzugten Wohnort mit zentraler Funktion.³²

Lindlar gehörte bis 1932 zum Kreis Wipperfürth, wurde dann durch die kommunale Neugründung zur amtfreien Gemeinde des Rheinisch-Bergischen Kreises und gehört seit 1975 zum Oberbergischen Kreis.³³

Das Siedlungsbild des Gemeindegebietes von Lindlar war früher geprägt von Streuweilern. Durch die wachsende Verkehrserschließung und die zunehmende Industrialisierung entwickelten sich im Gemeindegebiet aus einigen Streuweilern Dörfer, gefördert durch die Abspaltung selbständiger Pfarreien.³⁴ Lindlar wurde Kirch- und Verwaltungsort für die Gemeinde und übernahm die damit verbundenen zentralen Funktionen.³⁵

²⁷ Gronewald (1988), S. 11; Kühlheim (1955), S. 7.

²⁸ Gronewald (1988), S. 12–13.

²⁹ Ebd., S. 16.

³⁰ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 158.

³¹ Ebd., S. 158–159.

³² Ebd., S. 126.

³³ Gronewald (1988), S. 16.

³⁴ Ebd., S. 15.

³⁵ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 127.

2.1.2. Entwicklung der wirtschaftlichen Faktoren

2.1.2.1. Landwirtschaft

„Die Hauptnahrungsquellen der Bewohner des Kreises sind der Ackerbau und die damit verbundene Viehzucht und Waldwirthschaft, sodann Handel, Fabriken und Manufakturen, die verschiedensten städtischen und ländlichen Gewerbe und Handwerke. Auch der Bergbau und der Hüttenbetrieb, die im 13. Jahrhundert bedeutend waren, sind jüngst wieder aufgenommen. Die Kalksteinbrüche, Braunkohlen- und Torfgruben, Ziegelbrennereien, das Einsammeln von Waldsamen, Beeren und Arzneikräutern verschaffen auch vielen Familien den Unterhalt.“³⁶

Zuccalmaglios Beschreibung des Kreises Mülheim am Rhein von 1846 unterstützt die Charakteristik Bergisch Gladbachs als Agrargemeinde mit früher Gewerbeentwicklung.³⁷ Da die Beschaffenheit der Böden im Untersuchungsraum überwiegend ungünstig für die Landwirtschaft waren, wurde bis weit ins 19. Jahrhundert gerade im Bergischen Bergland die Landwirtschaft lediglich zur Eigenversorgung betrieben. Selbst Felder, die sich eigentlich nicht für die ackerbauliche Nutzung eigneten, wurden bestellt.³⁸ Da mit der Landwirtschaft kein zusätzliches Einkommen zu erzielen war, musste ein Neben- oder Zuerwerb in Gewerbe- oder Industriebetrieben für den Unterhalt sorgen.³⁹

Die Einführung einer verbesserten Dreifelderwirtschaft und der Kartoffel als wichtigstem Nahrungsmittel sowie einer intensiven Düngung mit Stallmist und des Kleeanbaus ermöglichte zwar bessere Ernteerträge, die allerdings immer noch als gering zu bezeichnen waren.⁴⁰ Trotz aller Verbesserungsversuche blieb die Lage der Landwirtschaft in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts schlecht, weil viele Betriebe aufgrund der Realerbteilung zu klein und teilweise auch verschuldet waren.⁴¹ Hinzu kam noch das Fehlen ausreichender Arbeitskräfte, denn die Industrie lockte mit höheren Löhnen⁴² und ausreichend vorhandenen Arbeitsplätzen auch für ungelernete Arbeitskräfte.⁴³ In der Festschrift zum 50. Stadtjubiläum Bergisch Gladbachs 1906 wird der Gemeinde eine schwache Rentabilität ihrer rein landwirtschaftlichen Betriebe attestiert. Lediglich der Einsatz landwirtschaftlicher Maschinen und die Verwendung von Kunstdünger hätten „diesen wichtigen Teil der Landwirtschaft eben lebensfähig

³⁶ Zuccalmaglio (1846), S. 256.

³⁷ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 148.

³⁸ Ebd., S. 175.

³⁹ „Gewerbefleiß, Fabriken und Kalkbrennereien“ Zuccalmaglio (1846), S. 325, 256; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 91.

⁴⁰ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 91-92.

⁴¹ Löhr (1933), S. 124.

⁴² Festschrift (1906), S. 54.

⁴³ Kirsten (1963), S. 64.

erhalten können.⁴⁴ Zunehmend bedeutender wurde allerdings die Obstbaumzucht, die besonders in den Berggemeinden eine zusätzliche Einnahmequelle darstellte.⁴⁵ Nebenbei wurde auf kleineren Höfen der Waldbau als Nebenerwerb oder zum Selbstbedarf genutzt.⁴⁶

Die Bilanz der Viehwirtschaft fällt gegenüber dem Ackerbau deutlich besser aus. Seit Beginn des 19. Jahrhunderts hatte die Viehhaltung immer stärker zugenommen.⁴⁷ Der Kleeanbau sorgte in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts für eine Intensivierung der Viehzucht, die auf Fleisch- und Milchproduktion abgestellt war. Allerdings blieb der Milch- und Fleischertrag aufgrund der kleinen Betriebe gering und konnte nur als Nebenerwerb betrieben werden.⁴⁸ Erst die verbesserten Verkehrsanbindungen und Straßenverhältnisse sicherten den Absatz von Hafer und Milchprodukten in die Ballungsgebiete Köln oder das niederbergische Industriegebiet.⁴⁹ Da der Absatz der Produkte nun gesichert war, nahm der Grünlandanteil an der landwirtschaftlichen Nutzfläche seit Beginn des 20. Jahrhunderts zu.⁵⁰

Eine wichtige Rolle für die landwirtschaftliche Entwicklung nach dem Zweiten Weltkrieg spielten die Landwirtschaftsschulen und Beratungsstellen in Lindlar, Wipperfürth und Bensberg. Durch die Intensivierung der Landwirtschaft, die Anwendung neuer Anbaumethoden, die Verbesserung der Zuchtergebnisse bei Tieren und Pflanzen, die Bekämpfung von Pflanzen- und Tierkrankheiten sowie den Einsatz von chemischem Dünger wurden die landwirtschaftlichen Erträge zunehmen verbessert.⁵¹ Die Landwirtschaft nach 1945 tendierte aufgrund der Klima- und Bodenverhältnisse zur Grünlandnutzung, was durch den erhöhten Fleischbedarf der großen Städte an Rhein und Ruhr gefördert wurde. Dieser Trend zwang zu verstärkter Rationalisierung und Mechanisierung der landwirtschaftlichen Betriebe, auch als Reaktion auf den zunehmenden Arbeitskräftemangel.⁵² In den 70er Jahren des 20. Jahrhunderts waren drei Viertel der landwirtschaftlichen Nutzfläche Dauergrünland, der Obstbau war dagegen kaum noch von Bedeutung.⁵³ Der Anteil der Erwerbspersonen an der Land- und Forstwirtschaft ging von 16,2% aller Erwerbstätigen im Jahr 1950 auf 7,3% 1961 und 3,1% im Jahr 1970 stark zurück.

⁴⁴ Festschrift (1906), S. 54.

⁴⁵ Bendel (1925), S. 20.

⁴⁶ Zuccalmaglio (1846), S. 164.

⁴⁷ Ebd., S. 261.

⁴⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 93.

⁴⁹ Hashagen (1958), S. 307.

⁵⁰ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 93.

⁵¹ Ebd., S. 177.

⁵² Ebd., S. 179.

⁵³ Ebd., S. 179.

Obwohl es in der Gemeinde Lindlar ähnlich ungünstig für die Landwirtschaft bestellt war wie in der Gemeinde Gladbach, blieb Lindlar bis ins 20. Jahrhundert hinein „eine vor allem durch die Land- und Forstwirtschaft geprägte Gemeinde.“⁵⁴ Das ertragsarme Ackerland ermöglichte lediglich den Anbau von Hafer und, in guten Jahren, von Kartoffeln. Deshalb lag das Schwergewicht auch hier auf der Viehwirtschaft.⁵⁵ Insgesamt war die Situation der Bevölkerung im 19. Jahrhundert teilweise so schlecht, dass ein Großteil der Landwirtschaft betreibenden Bevölkerung an der Armutsgrenze lebte. Hinzu kam das Erbrecht der Realteilung, das die Weiterführung eines landwirtschaftlichen Betriebes mit jeder Teilung unrentabler machte. 1826 gab es 732 Bauernhöfe, die aber teilweise eine so geringe Fläche zur Bearbeitung zur Verfügung hatten, dass noch ein anderes Gewerbe nebenbei betrieben werden musste.⁵⁶ Die Zahl der Bauernhöfe verringerte sich im Laufe des 19. Jahrhunderts erheblich. 1884 waren nur noch 402 Ackerer in der Wählerliste zum Reichstag aufgeführt,⁵⁷ 1914 gab es auf dem Gemeindegebiet nur noch 281 landwirtschaftliche Betriebe.⁵⁸

Der Ackerbau warf weniger Gewinn ab als die Viehwirtschaft, denn es konnten immer wieder Missernten aufgrund des verregneten Wetters auftreten.⁵⁹ Die Viehwirtschaft entwickelte sich dagegen bis in die 70er Jahre des 19. Jahrhunderts gut, brach dann aber stark ein. Grund hierfür ist die zunehmende Abwanderung der ländlichen Bevölkerung in die Industrieregionen und der damit einhergehende Arbeitskräftemangel in der Landwirtschaft. Auch waren die Bauern gezwungen, aufgrund schlechter Ernten und zunehmender Verschuldung ihre Rinderbestände oder auch den ganzen Hof zu verkaufen.⁶⁰ Die Schweine- und Ziegenhaltung, die im 19. Jahrhundert zugenommen hatte, deckte meist nur den Eigenbedarf und war nicht von überregionaler Bedeutung.⁶¹

Der Wald machte im 19. Jahrhunderts die Hälfte des Gemeindegebietes Lindlars aus, allerdings war der größte Teil davon qualitativ schlechter Niederwald, entstanden durch den Raubbau für die Gewinnung von Baumaterial, Brennholz und Stallstreu, was eine waldwirtschaftliche Nutzung begrenzte. Mitte des 19. Jahrhunderts ergriff der Bürgermeister Maßnahmen zur Wiederaufforstung brachliegender ehemaliger Waldgebiete.⁶²

⁵⁴ Gerst (1990), S. 35.

⁵⁵ Ebd., S. 36.

⁵⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 92.

⁵⁷ Gerst (1990), S. 37.

⁵⁸ Ebd., S. 76.

⁵⁹ Ebd., S. 44.

⁶⁰ Ebd., S. 46ff.

⁶¹ Ebd., S. 53.

⁶² Ebd., S. 54–56; Hermes/Müller-Miny S. 93ff.

Der Obstanbau nahm im Verlauf des 19. Jahrhunderts zu, wurde allerdings nie als Haupterwerb betrieben. Das Obst war nicht nur für die eigene Versorgung, sondern auch für den Verkauf bestimmt. Äpfel und Birnen wurden mit Hilfe von Krautpressen zu Apfel- und Birnenkraut verarbeitet, ein im Bergischen Land sehr verbreitetes Nahrungsmittel.⁶³

Ähnlich wie in der westlicher gelegenen Gemeinde Gladbach gewann auch in der Gemeinde Lindlar die Viehzucht immer mehr an Bedeutung. Die Verkehrsanbindung durch ausgebaute Straßen und eine Eisenbahnverbindung nach Köln seit Beginn des 20. Jahrhunderts ermöglichten den Absatz von leicht verderblichen Gütern wie Fleisch, Butter oder Milch in die Ballungsgebiete.⁶⁴ Der Grünlandanteil an der landwirtschaftlichen Nutzfläche Lindlars stieg auf 85% im Jahre 1971, im Gegensatz zu Bergisch Gladbach mit 69%. Die etwas günstigeren Bodenverhältnisse dort bestätigen sich auch in den 29% Ackerland im Gegensatz zu 14% in Lindlar, wo Ackerland nur noch für den Eigenbedarf genutzt wurde.⁶⁵

2.1.2.2. Gewerbe und Industrie

Nicht nur die Landwirtschaft, auch das Gewerbe hatte während der „napoleonischen Zeit“ im Untersuchungsraum einen starken Rückschlag erfahren, besonders der Bergbau und die Eisenindustrie. Die preußische Regierung versuchte, den Bergbau wieder zu beleben und war beim Zink- und Bleibergbau auch erfolgreich. Mit der Entstehung von drei großen Bergbau- und Hüttengesellschaften wurde das Bensberger Erzrevier zum Zentrum eines bedeutenden Bergbaus mit zeitweilig sogar über 70 Bergwerken, von denen 1881 noch 28 mit rund 2350 Arbeitskräften in Betrieb waren.⁶⁶

Seit Mitte des 19. Jahrhunderts, mit Fertigstellung der Verbindungsstraße zwischen Mülheim und Wipperfürth, machte sich in Bergisch Gladbach ein wirtschaftlicher Aufschwung bemerkbar. „Mehr als die Landwirtschaft blühen aber Handel und Industrie.“⁶⁷ Eines der wichtigsten Gewerbe war und ist die Papierindustrie.⁶⁸ Aus den am Strunderbach gelegenen Papiermühlen entwickelte sich durch Zusammenlegung und Konzentration der Fertigungsstätten seit Mitte des 19. Jahrhunderts die Gladbacher Papierindustrie. Die Firma Zanders übernahm das Dombacher Werk 1876 und beschäftigte 1896 schon ca. 800 männliche und 400 weibliche Arbeitskräfte. Die übrigen Mühlen am Strunderbach spezialisierten sich auf Tuchwalk-, Farbholz- oder Lederwalkmühlen, außerdem Tabak- und Ölmühlen. Die kleinen Gerbereien, die noch zu Beginn der zweiten Jahrhunderthälfte über das Kreisgebiet verstreut bestanden, so in Lindlar, Wipperfürth, Rösrath und Gladbach, gingen gegen Ende des 19.

⁶³ Gerst (1990), S. 59–64.

⁶⁴ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 224.

⁶⁵ Ebd., S. 173.

⁶⁶ Ebd., S. 98.

⁶⁷ Bendel (1925), S. 198.

⁶⁸ Schachtner (1996), S. 54–55.

Jahrhunderts stark zurück. Es entstanden neue Mahlmühlen, wie Pulvermühlen, die vom Aufkommen der Dynamitindustrie profitierten, aufgrund der Explosionsgefahr aber in wenig besiedelten Gebieten erbaut werden mussten, die im gebirgigen Teil des Kreises ausreichend zu finden waren.⁶⁹

Seit der Jahrhundertwende ging die Blei- und Zinkproduktion im Bensberger Revier aufgrund der fallenden Weltmarktpreise für Metalle rasch wieder zurück.⁷⁰ Ebenso verlief die Entwicklung eines weiteren bedeutenden Wirtschaftszweiges, den Kalksteinbrüchen und -brennereien um Gladbach herum, die ebenfalls im 20. Jahrhundert zum Erliegen kamen. 1906 gab es in Bergisch Gladbach vier Papierfabriken, elf Kalköfen, jeweils eine Zinkhütte, Wollspinnerei und Pulverfabrik, zwei Maschinenfabriken mit Eisengießereien, zwei Betriebe für schmiedbaren Eisenguss, eine Dampfmühle und je eine Dachziegel-, Werkzeug- und Riemenfabrik, ferner noch vier Pulvermühlen, drei Fabriken für feuerfeste Steine, einige Holzsägereien, Schnapsbrennereien, zwei Buchdruckereien usw.⁷¹

Bis in die 1950er Jahre hat sich die Industriestruktur der Stadt stark verändert. Der Braunkohle-, Eisen-, Blei- und Zinkbergbau sowie die Schiesspulverfabrikation waren zum Erliegen gekommen. Lediglich eine Kalkbrennerei sowie einige Steinbrüche waren noch in Betrieb. Positiv verlief dagegen die Entwicklung der Papier- und Textilindustrie. Daneben konnten sich die eisenverarbeitende und die elektrotechnische Industrie, ein Verlags- und Druckereiunternehmen sowie einige chemische und pharmazeutische Unternehmen etablieren.⁷² Bergisch Gladbach hatte sich von einem Gewerbezentrum in eine Industriestadt verwandelt.⁷³ Die Beschäftigten in der Industrie verteilten sich 1957 zu jeweils ca. 40% auf die Metall verarbeitende Industrie und die Papierindustrie, die damit die größten Industriezweige der Stadt darstellen.⁷⁴ Die Zahl der Industriebeschäftigten stieg ab 1965/66 wieder an. 1967 beschäftigte die Gladbacher Industrie in 74 Betrieben insgesamt 7.131 Arbeitskräfte, 1970 in 79 Betrieben 8.028 Beschäftigte. Bedeutendster Arbeitgeber der Stadt Bergisch Gladbach war im 19. und 20. Jahrhundert die Papierindustrie.⁷⁵

Eine industrielle Entwicklung hat in der Gemeinde Lindlar im 19. Jahrhundert zwar stattgefunden, sie hat allerdings keine großen Industriebetriebe hervor gebracht. Stattdessen entstanden hier einige Gewerbebetriebe wie Steinhauerei, Hammerwerke und Pulvermühlen, die nicht nur für den Eigenbedarf produzierten.⁷⁶

⁶⁹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 99.

⁷⁰ Ebd., S. 99.

⁷¹ Festschrift (1906), S. 56; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 149.

⁷² Schmitz (1952), S. 75.

⁷³ Kirsten (1963), S. 57.

⁷⁴ Ebd., S. 57.

⁷⁵ Schachtner (1996), S. 75; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 151.

⁷⁶ Gerst (1990), S. 72.

Das Steinhauergewerbe hatte in Lindlar schon eine lange Tradition. 1706 wurde die Steinhauerzunft gegründet⁷⁷ und dieses Gewerbe entwickelte sich bis Mitte des 19. Jahrhunderts zum bedeutendsten Wirtschaftszweig der Gemeinde. 1846 gab es in Lindlar 45 selbständige Steinhauermeister und 200 Gesellen.⁷⁸ Der Ausbau der Straßen verhalf dem Steinhauergewerbe besonders in und um Lindlar zu einem bedeutenden Aufschwung.⁷⁹ Die Steinhauer aus Lindlar belieferten überwiegend die umliegende Region, aber auch das Rheinland, Westfalen und Siegen.⁸⁰ Die Bandbreite der Betriebe innerhalb des Steinhauergewerbes war schon Mitte des 19. Jahrhunderts sehr groß und tendierte immer mehr zu einer Monopolisierung.⁸¹ Gefördert wurde dieser Prozess durch die überregionale Vermarktung, die zunehmend wichtiger wurde. Die großen Betriebe, die Händler für die Vermarktung einsetzten konnten, wurden für die kleineren, selbständigen Steinhauerbetriebe zur übermächtigen Konkurrenz.

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts hatte das Steinhauergewerbe zunehmend Schwierigkeiten mit dem Absatz der hergestellten Produkte, denn für die überregionale Vermarktung war die Verkehrserschließung ungünstig und ein Eisenbahnanschluss nicht vorhanden. Hinzu kam der Mangel an Arbeitskräften für eine Tätigkeit mit hohem Berufsrisiko. Zwischen 1877 und 1884 geriet das Steinhauergewerbe in eine Krise. Die Zahl der Meister verringerte sich um die Hälfte und die Zahl der Arbeiter sank von 108 auf 62. Durch die Umstellung auf Massenproduktion von Pflastersteinen, die Konzentration der verbliebenen Betriebe und den Eisenbahnanschluss 1912 verbesserte sich die Lage des Steinhauergewerbes geringfügig.⁸²

Aufgrund der Krise im Steinhauergewerbe lagen gegen Ende des 19. Jahrhunderts alle Hoffnungen auf der Feilenhauerei, die sich seit den 70er Jahren des 19. Jahrhunderts entwickelte.⁸³ 1890 gab es in der Gemeinde elf Feilenhauereien, die überwiegend als Hausindustrie unter Mithilfe von Kindern und Frauen betrieben wurden.⁸⁴

Die Feilenhauereien arbeiteten als Zulieferbetriebe für die Auftraggeber aus Remscheid und Wermelskirchen und waren häufig von der jeweiligen Auftragslage und den damit verbundenen Schwankungen betroffen.⁸⁵ Die Feilenhauerei sollte den Untergang des Steinhauergewerbes kompensieren, doch war auch ihr Fortbestand zu Beginn des 20. Jahrhunderts gefährdet. Es konnten sich zwar kleine Betriebe halten,

⁷⁷ Gronewald (1988), S. 16–17; Gerst (1990), S. 123.

⁷⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 100, 158.

⁷⁹ Rutt (1972), S. 270.

⁸⁰ Gerst (1990), S. 124.

⁸¹ Ebd., S. 125–129.

⁸² Ebd., S. 77, 131–136, 140; Rutt (1972), S. 270.

⁸³ Gerst (1990), S. 96.

⁸⁴ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 100.

⁸⁵ Gerst (1990), S. 97.

doch boten sie keine Alternative zum Steinhauergewerbe, weshalb die Ansiedlung weiterer industrieller Unternehmen im Gemeindegebiet im 20. Jahrhundert gefördert wurde.⁸⁶

In den 1930er und 1940er Jahren siedelten sich zwei größere Industriebetriebe, eine papierverarbeitende Fabrik und eine Möbelfabrik in Lindlar an⁸⁷ und in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts haben sich papier-, holz-, kunststoff- und textilverarbeitende Betriebe in der Gemeinde niedergelassen.⁸⁸

Lindlar wird in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts als „vornehmlich gewerblich orientierter Raum“⁸⁹ mit überdurchschnittlichem Anteil von Erwerbstätigen in der Landwirtschaft charakterisiert. Die Auspendlerquote, die viermal so hoch ist, wie die der Einpendler⁹⁰ deutet darauf hin, dass Lindlar nicht genügend Arbeitsplätze für seine Einwohner zu bieten hatte. Dafür nahm seine Attraktivität als bevorzugter Wohnort stetig zu.⁹¹

2.1.2.3. Handwerk

„Die Handwerke sind hier, wie fast überall auf dem Lande, höchst unbedeutend und werden meist im Tagelohn betrieben.“⁹² Ausschlaggebend für die ungünstige Situation des Handwerks im 19. Jahrhundert in Bergisch Gladbach war die schlechte Lage der Landwirtschaft, die sich negativ auf die Auftragslage der Handwerker auswirkte.⁹³ Die Handwerker befriedigten lediglich den örtlichen Bedarf, hatten nur ein geringes Auskommen und mussten aufgrund der schlechten Auftragslage besonders vielseitig sein, wie z. B. der Bauhandwerker, der auch Dachdecker- Maurer und Zimmerarbeiten verrichtete. Berufe wie Schuster, Schneider und Näherin lohnten sich nur als Nebenerwerb und Heimarbeit.⁹⁴

Eine Verbesserung der Situation der Bergisch Gladbacher Handwerker ergab sich erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts mit dem industriellen Aufschwung, der auch Handwerksmeister von außerhalb anlockte, hier ihre Werkstatt zu errichten.⁹⁵ Außerdem gründeten die Handwerker 1873 einen Handwerksmeisterverein mit angeschlossener Handwerkerkrankenkasse.⁹⁶ Der Verein kümmerte sich auch um die Ausbildung im Handwerk und gründete 1892 den Vorläufer einer Berufsschule für Lehrlinge. 1900 wurde die Handwerkskammer Köln eingerichtet, die maßgebli-

⁸⁶ Ebd., S. 100–102.

⁸⁷ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 158.

⁸⁸ Gronewald (1988), S. 18; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 158–159.

⁸⁹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 122.

⁹⁰ Ebd., S. 122. Anteil der Auspendler: 44,8%.

⁹¹ Ebd., S. 159.

⁹² Becher (1950), S. 221.

⁹³ Löhr (1933), S. 124.

⁹⁴ Ebd., S. 119, 124.

⁹⁵ Jux (1956), S. 171.

⁹⁶ Löhr (1933), S. 125.

chen Einfluss auf die Gründung von freien Innungen in Bergisch Gladbach hatte. Als erstes entstanden die freie Innung der Metzger und Bäcker und die Zwangsinnung der Schneider. 1908 legte ein Gesetz fest, dass nur die Meister einen Lehrling ausbilden durften, die selber die Meisterprüfung abgelegt hatten. Bis 1911 bildeten sich die Innungen für Friseure, Schuhmacher, Schreiner, Klempner und Installateure, Maler und Anstreicher, Maurer und Zimmerer.⁹⁷

Bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts war das Handwerk allgemein sehr differenziert. Mit der expansiven Industrialisierung verschwanden verschiedene alte Handwerksberufe und wurden durch neue wie z.B. technische Handwerke ersetzt.⁹⁸ 1934 bestand die Kreishandwerkerschaft des Rheinisch-Bergischen Kreises aus 18 Innungen mit 2.012 selbständigen Betrieben, 1.447 Gesellen und 387 Lehrlingen.⁹⁹ Nach der schwierigen Lage des Handwerks während des Zweiten Weltkrieges, die vor allem im Nahrungs- und Bekleidungshandwerk bei der Rohstoff- und Warenbeschaffung Improvisation erforderte, profitierten die Handwerksbetriebe nach 1945 von dem Bevölkerungszuwachs durch die Flüchtlinge und Vertriebenen. 1956 hatte der Kreis 20 Innungen mit 1.950 Betrieben und 8.200 Beschäftigten, darunter ca. 1.772 Lehrlinge.¹⁰⁰

Bis in die 1970er Jahre konnte das Handwerk seine gesamtwirtschaftliche Stellung verbessern. Bergisch Gladbach gehörte zu den drei Städten des Rheinisch Bergischen Kreises mit überdurchschnittlicher Dichte an Handwerksbetrieben und Handwerksbeschäftigten.¹⁰¹ Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden aufgrund des allgemeinen Strukturwandels die Übergänge vom Handwerk zu Handel oder zur Industrie fließend.¹⁰²

Obwohl die Gemeinde Lindlar eine landwirtschaftlich geprägte Region war, verfügte sie doch über eine große Bandbreite handwerklicher Berufe zur Befriedigung des örtlichen Bedarfs.¹⁰³ Das Steinhauergewerbe brauchte für den Transport seiner Produkte Fuhrleute. Dieser Beruf wurde häufig als Nebenerwerb betrieben, ging allerdings mit dem Untergang der Steinhauereien stark zurück. 1876 waren 14 Fuhrleute ausschließlich mit dem Transport von Steinen beschäftigt, 1890 waren es nur noch fünf. Mit Zunahme der Produktion von Pflastersteinen gegen Ende des 19. Jahrhunderts wurden es wieder mehr, aber mit dem Bahnanschluss 1912 entfiel ihre Arbeit größtenteils.¹⁰⁴ Abhängig von den Fuhrleuten waren wiederum die Schmiede und

⁹⁷ Jux (1956), S. 172–173.

⁹⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 100-101, 115.

⁹⁹ Jux (1956), S. 174–175.

¹⁰⁰ Ebd., S. 176–177.

¹⁰¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 215–216.

¹⁰² Ebd., S. 114–115.

¹⁰³ Gerst (1990), S. 72.

¹⁰⁴ Ebd., S. 136.

Nagler, denen außerdem die Möglichkeit der maschinellen Fertigung ihrer Produkte um die Jahrhundertwende ein Ende bereitete.¹⁰⁵ Ebenso konnten sich die Korbflechter und Besenbinder nur bis zum Ersten Weltkrieg in Lindlar halten.¹⁰⁶

Die Entwicklung der Handwerke in Lindlar verlief ähnlich wie in Bergisch Gladbach. Einige Handwerksbranchen wie Schneider oder Schuhmacher hatten weniger Zulauf, während anderer Branchen wie z.B. Bauhandwerker, Installateure oder Kfz-Mechaniker erstarkten oder neu hinzukamen.¹⁰⁷

2.1.3. Erwerbsstruktur

Obwohl Bergisch Gladbach Mitte des 19. Jahrhunderts das Bild eines überwiegend ländlich orientierten Ortes präsentierte, stellt sich bei näherer Betrachtung heraus, dass Gewerbe und Industrie den wichtigeren Anteil an der Entwicklung zur Stadt und ihrer Charakteristik hatten. Die Landwirtschaft war nicht sehr ergiebig und viele Betriebe waren für eine hauptberufliche Betätigung in der Landwirtschaft zu klein. Es reichte lediglich für den Eigenbedarf oder die Versorgung des unmittelbaren Umlandes. Durch die Spezialisierung auf Viehwirtschaft verbesserte sich die Lage in der Landwirtschaft etwas, auch wenn es schwierig war, Personal zu finden. Ausschlaggebend für den Personalmangel in der Landwirtschaft war das attraktivere Angebot der Industrie, die höhere Löhne zahlte. In der Festschrift von Bergisch Gladbach aus dem Jahre 1906 heißt es, „Industrie, Handel und Gewerbe bilden den Lebensnerv der Stadt Bergisch Gladbach.“¹⁰⁸ Die gewerblich-industrielle Orientierung der Stadt verdrängte die schwache Landwirtschaft zunehmend.

Die Industrie blieb bis in die 1960er Jahre der größte Arbeitgeber in Bergisch Gladbach. 1970 wurde die Zahl der Arbeiter allerdings von der Zahl der Angestellten und Beamten übertroffen.¹⁰⁹ Diese Gruppe war im Laufe des 20. Jahrhunderts immer größer geworden, vor allem seit Bergisch Gladbach 1933 Kreisstadt des Rheinisch-Bergischen Kreises wurde und die zentralen Funktionen einer Verwaltungsstadt übernahm.¹¹⁰ Hinzu kam die Ansiedlung von Dienstleistungsunternehmen wie Handel, Banken und Versicherungen. Der Dienstleistungssektor etablierte sich innerhalb des Wirtschaftsgefüges zunehmend, auch aufgrund der Nähe zu Köln.¹¹¹

¹⁰⁵ Ebd., S. 72–73; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 100.

¹⁰⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 158.

¹⁰⁷ Ebd., S. 216.

¹⁰⁸ Festschrift (1906), S. 56.

¹⁰⁹ Kirsten (1963), S. 64; Rheinisch-Bergischer Kreis Bd. 1 (1972), S. 14; vgl. auch Hermes/Müller-Miny (1974), S. 119.

¹¹⁰ Kirsten (1963), S. 64.

¹¹¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 119.

	Erwerbstätige insg.	Selbständige	Mithelfende Familienang.	Beamte	Angestellte	Arbeiter
Gladbach	20.725	8,4 %	2,7 %	6,9 %	39,7 %	42,3 %
Lindlar	4.940	12,2 %	6,0 %	4,2 %	25,2 %	52,4 %

Tab. 1: Gesamtheit aller Erwerbstätigen, aufgeteilt nach Stellung im Beruf in % aller Erwerbstätigen in Bergisch Gladbach und Lindlar 1970.¹¹²

Im Gegensatz zu Bergisch Gladbach war Lindlar länger auf die Landwirtschaft als Erwerbsquelle angewiesen, auch wenn es ähnlich schlecht um sie stand. Es gab weniger Alternativen zur landwirtschaftlichen Erwerbstätigkeit, weil sich außer vereinzelten Gewerbebetrieben keine richtige Industrie entwickeln konnte. Oft half nur die Abwanderung in die Industriegebiete an Rhein und Ruhr. Bis in die 70er Jahre des 20. Jahrhunderts blieb die Gemeinde Lindlar ein „vornehmlich gewerblich orientierter“¹¹³ Raum mit einem überdurchschnittlichen Anteil an Erwerbstätigen in der Landwirtschaft im Vergleich zum gesamten Rheinisch-Bergischen Kreis.

Gemeinde	Land- und Forstwirtschaft	Produzierendes Gewerbe	Handel, Verkehr	Sonstige Wirtschaftsbereiche
Gladbach 1961	1,8 %	58,1%	24,4 %	21,7 %
Gladbach 1970	1,0 %	56,1%	17,0 %	25,9 %
Lindlar 1961	16,9 %	60,8 %	10,3 %	12,1 %
Lindlar 1970	8,3 %	61,8 %	12,0 %	18,0 %

Tab. 2: Anteil der Erwerbstätigen in Bergisch Gladbach und Lindlar in % in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen in den Jahren 1961 und 1970.¹¹⁴

2.1.4. Bevölkerungsentwicklung

Hinsichtlich der Bevölkerungsentwicklung im 19. und 20. Jahrhundert zeigen sich innerhalb des Rheinisch-Bergischen Kreises zwei unterschiedliche Erscheinungen. Das westliche Kreisgebiet weist einen hohen Bevölkerungsanstieg auf, während der östliche Teil einen nur geringen Zuwachs zu verzeichnen hat. Entsprechend ihrer Lage lässt sich dieses „Ost-West-Gefälle“¹¹⁵ anhand von Bergisch Gladbach (im Westen) und Lindlar (im Osten) erläutern.

¹¹² Der Rheinisch-Bergische Kreis (1972), T. 10.

¹¹³ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 122.

¹¹⁴ Der Rheinisch-Bergische Kreis (1972), T. 8. 1961 hatte Bergisch Gladbach 41.902 Einwohner, von denen 18.397 zu den Erwerbstätigen zählten, 1970 waren es 49.558 Einwohner, von denen 20.725 erwerbstätig waren. Die Zahl der Einwohner in Lindlar lag 1961 bei 11.321 und die Zahl der Erwerbstätigen bei 5.129, 1970 waren es 12.636 Einwohner und 4.940 Erwerbstätige.

¹¹⁵ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 103.

Jahr	Bergisch Gladbach	Lindlar
1816	3.368	5.050
1831	3.603	5.569
1843	4.202	5.923
1858	4.947	6.167
1871	6.192	6.248
1885	8.557	6.138
1895	10.029	6.411
1900	11.500	
1905	13.411	6.449
1919	16.732	
1925	18.192	6.694
1933	20.446	6.912
1939	22.286	7.346
1946	30.201	10.369
1950	32.681	10.589
1961	41.902	11.321
1970	49.558	12.636

Tab. 3: Einwohnerzahlen von Bergisch Gladbach und Lindlar zwischen 1816 und 1970.¹¹⁶

Die Entwicklung der Bevölkerungszahlen in Bergisch Gladbach und Lindlar verlief sehr unterschiedlich (s. Tabelle 3), eigentlich zu jeder Zeit konträr. Lindlar weist zu Beginn des 19. Jahrhunderts mit 5.050 Einwohnern eine wesentlich größere Bevölkerungszahl auf als Bergisch Gladbach mit 3.368 Einwohnern. Bis Mitte des 19. Jahrhunderts steigt die Bevölkerungszahl sowohl in Lindlar als auch in Gladbach, stagniert dann aber im Falle Lindlars bis zum Beginn des 20. Jahrhunderts. Ausschlaggebend für diese Entwicklung ist die zunehmende Abwanderung aus der überwiegend landwirtschaftlich geprägten Gemeinde, wo nach einer Hungerkrise um die Mitte des 19. Jahrhunderts für die wachsende Bevölkerung weder genügend Arbeit noch Nahrung vorhanden waren. Viele Einwohner des Kreises Wipperfürth und auch der Gemeinde Lindlar versuchten ihr Glück in den industriell stark expandierenden Regionen im Niederbergischen, am Niederrhein und seit den 60er Jahren des 19.

¹¹⁶ Angaben zu Bergisch Gladbach: Hermes/Müller-Miny (1974); Festschrift (1906); Festschrift (1956); STAGL D 349. Angaben zu Lindlar: Hermes/Müller-Miny (1974); Gerst (1990); Müller (1974). Teilweise finden sich abweichende Angaben innerhalb dieser Quellen, allerdings nur von geringem Ausmaß. Gemeindelexikon (1888), S. 120f. Bei der Bevölkerungszählung im Jahr 1885 waren 4.278 Männer und 4.279 Frauen anwesend. Insgesamt gehörten 632 Personen der evangelischen und 7.920 der katholischen Kirche an, während nur eine Person jüdischen Glaubens in Bergisch Gladbach registriert war. Gemeindelexikon (1909), S. 102f. Bei der Bevölkerungszählung 1905 waren 6.705 Männer und 6.706 Frauen ansässig. Insgesamt gehörten 1.305 der evangelischen und 12.081 der katholischen Kirche an. Eine Person war jüdischen Glaubens.

Jahrhunderts im Ruhrgebiet.¹¹⁷ Der Geburtenüberschuss in dieser Zeit wurde von den zahlreichen Aus- und Abwanderungen ausgeglichen, so dass die Bevölkerungszahl stagnierte.

Ganz anders dagegen im Fall Bergisch Gladbach. War es noch Mitte des 19. Jahrhunderts eine Ansammlung kleiner Kirchdörfer und verstreut im Umland liegender Weiler, Mühlensiedlungen und Einzelhöfe, so wandelte sich dieses Bild in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts grundlegend. Bergisch Gladbach profitierte in dieser Zeit von den günstigen naturräumlichen Gegebenheiten als Voraussetzungen für einen industriellen Aufschwung, die Anbindung an die Verkehrs- und Handelsachse Rhein und die Ernennung zur Stadt, was sich auch anhand des Bevölkerungswachstums dokumentiert.¹¹⁸ 1871 sind Einwohnerzahlen von Gladbach und Lindlar etwa gleich, im Jahre 1905 dagegen hatte Gladbach schon doppelt so viele Einwohner und im Jahre 1925 dreimal so viele Einwohner wie Lindlar. In der zweiten Hälfte des 19. und zu Beginn des 20. Jahrhunderts konzentrierte sich die Bevölkerungszunahme auf die großstädtischen Ballungsräume, die industriell und verkehrstechnisch besser erschlossen waren. Die ländliche Region des Rheinisch-Bergischen Kreises und somit auch die Gemeinde Lindlar lagen außerhalb dieser Entwicklungsräume in einem „toten Winkel“ zwischen Rhein und Ruhr.¹¹⁹

Der große Aufschwung für Lindlar kam erst in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg, als viele Evakuierte aus den städtischen und industriell geprägten Regionen sowie Heimatvertriebene in den ländlichen Gemeinden einquartiert wurden.¹²⁰ Seit den 1950er Jahren ist eine stetige Bevölkerungszunahme sowohl in Lindlar als auch in Gladbach zu verzeichnen. Der Grund hierfür war in der positiven Wanderungsbilanz zwischen Köln und den beiden Gemeinden begründet, denn es zog immer mehr Menschen aus den städtischen Gebieten in die ländlichen Regionen. Die „Stadtflucht“ und der Wunsch, im Grünen zu wohnen und in der Stadt zu arbeiten, wird auch an der hohen Pendlerbewegung deutlich.¹²¹

1970 hat Bergisch Gladbach viermal so viele Einwohner wie Lindlar. Zwischen 1871 und 1970 kam es in Bergisch Gladbach zu einer Bevölkerungszunahme von mehr als 600% im Gegensatz zu einem Bevölkerungsanstieg in dieser Zeit von circa 100% in Lindlar.

¹¹⁷ Gerst (1990), S. 152ff: In der Zeit von 1843 bis 1859 wanderten rund 500 Einwohner aus der Gemeinde Lindlar aus.

¹¹⁸ Bauche (1993), S. 8.

¹¹⁹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 107.

¹²⁰ Ebd., S. 107, S. 111. Die Gemeinde Lindlar nahm ca. 1.600 Personen auf bei einer Bevölkerungszahl von weniger als 9.000 Einwohnern.

¹²¹ Ebd., S. 108, 115.

2.2. VERSORGUNG MIT NAHRUNGS- UND GENUSSMITTELN

Im Folgenden werden die Versorgungsmöglichkeiten im Untersuchungsraum vorgestellt, und zwar zunächst unabhängig von den Lebensmittelhändlern. Die Versorgung mit Nahrungs- und Genussmitteln war nicht allein Aufgabe der Lebensmittelhändler, denn dieser stellt nur einen Teil der gesamten Versorgungspalette dar.

In den ländlichen Regionen und auch in der Stadt Bergisch Gladbach wurde beispielsweise noch bis in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts die Möglichkeit der Selbstversorgung genutzt. Waren nicht alle Produkte selbst herzustellen, konnte auf die Lebensmittelhandwerker Bäcker, Metzger, Brauer und Brenner zurückgegriffen werden, die die Versorgung mit Brot und Fleisch sowie alkoholischen Getränken gewährleisteten. Auch ein Wochenmarkt übernahm eine Versorgungsfunktion, so dass es neben den Lebensmittelläden als Versorgungsstationen zahlreiche andere Möglichkeiten für die Bevölkerung gab. Die Bestandsaufnahme der Anbieter von Lebensmitteln oder sonstiger Versorgungsmöglichkeiten liefert einen Gesamteindruck und relativiert die Position der Lebensmittelhändler innerhalb der regionalen Versorgung.

2.2.1. Selbstversorger

Die überwiegende Zahl der potentiellen Kunden von Lebensmittelläden versorgte sich bis weit ins 19. Jahrhundert hinein selbst mit landwirtschaftlichen Produkten und kaufte lediglich Waren, die nicht selbst angebaut oder hergestellt werden konnten.¹²² Die Landwirtschaft im Rheinisch-Bergischen Kreis wurde im 19. Jahrhundert aufgrund der geringen Erträge fast ausschließlich für die Eigenversorgung betrieben. Für den erwerbsmäßigen Verkauf von landwirtschaftlichen Produkten war sie nicht ergiebig genug.¹²³ „Spanndienste für den Bergbau, nebenbei betriebene Mühlen, Holzwirtschaft und zahllose Versuche, im Bergbau selbst aktiv zu werden, durchbrachen das Selbstversorgungsprinzip nur wenig.“¹²⁴ Auch wenn das „Verzeichnis der in der Gemeinde Gladbach sich befindlichen Familien, Miether, Beiwohner und sonstige für sich bestehende Personen“ von 1806¹²⁵ nur der Hälfte der insgesamt 140 mit Berufsangaben aufgeführten Personen¹²⁶ eine Beschäftigung in der Landwirtschaft bescheinigt, muss davon ausgegangen werden, dass auch die anderen aufgeführten Personen sich teilweise selbst versorgten. Die als Arbeiter, Handwerker oder mit sons-

¹²² Teuteberg (1986), S. 284. Ders., S. 2. Teuteberg schätzt, dass noch in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts drei Viertel der Bevölkerung auf dem Land lebte und sich überwiegend selbst versorgte.

¹²³ Kockerols (1991), S. 49, 88. Die gleichen ungünstigen Verhältnisse waren auch in den benachbarten Gemeinden Kürten und Olpe vorzufinden.

¹²⁴ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 91.

¹²⁵ STAGL B 5.

¹²⁶ Bei den genannten Personen handelt es sich vermutlich um den Familienvorstand, denn die Personen sind nach der Straße und Hausnummer aufgelistet. Für jede Hausnummer gibt es eine oder mehrere Nennungen von männlichen Personen, die dort mit ihrer Familie oder alleine zur Miete wohnten.

tigen Berufen bezeichneten Personen¹²⁷ mussten durch eigenen Anbau Nahrungsmittel erzeugen, denn der Lohn reichte nicht für die Versorgung mit käuflich erworbenen Lebensmitteln aus.¹²⁸ Aus diesem Grund waren auch Handwerks- und Gewerbebetriebe, oder sogar Industriebetriebe mit einer Landwirtschaft, wenn auch in kleinem Umfang, kombiniert.

Das galt auch für das finanziell besser gestellte Wirtschaftsbürgertum in Bergisch Gladbach. Im Jahre 1832 wurde ein Fabrikant der Dombacher Papierfabrik in Gladbach als „Papierfabrikant und Gutsbesitzer“ bezeichnet. Zu der Papierfabrik, den Fabrikgebäuden und den Arbeiterhäusern gehörte auch eine kleine Landwirtschaft mit landwirtschaftlichen Gebäuden. Die Gärten, Acker-, Wiesen- und Waldparzellen lieferten einen Großteil der notwendigen Lebensmittel für die Familie des Fabrikanten und die Angestellten, die für die Bewirtschaftung der landwirtschaftlichen Nutzfläche zuständig waren.¹²⁹ Zu den Wohnhäusern, die von der Papierfabrik für die Arbeiter gestellt wurden, gehörten Parzellen, damit sich die Familien selbst versorgen konnten. Für die Eigenproduktion wurden aber kaum Äcker, sondern überwiegend Gärten bestellt, hinzu kam der Anbau von Obststräuchern oder -bäumen. Die Arbeiter hielten Kleinvieh wie Hühner, Schweine oder Ziegen.¹³⁰ Die Selbstversorgung war auch für die Arbeiter und Angestellten der Papierfabrik lebensnotwendig, die ihren ausgezahlten Lohn durch die partielle Selbstversorgung ergänzten.

Die Eigenversorgung war auch Mitte des 19. Jahrhunderts im Kreis Mülheim am Rhein und auch in der Stadt Mülheim selbst unerlässlich. Zuccalmaglio schrieb 1846:

„Bei den Fabriken und sämtlichen Gewerben ist es für den Nahrungsbedarf ein sehr günstiges Verhältnis, dass sich der Grundbesitz fast durchgängig und sogar in der Stadt Mülheim mit dem städtischen Gewerbe oder dem Handwerk paart, und daher die meisten Kaufluute, Fabrikanten, Fabrikarbeiter, Handwerker und Tagelöhner zugleich Ackerbauern sind, oder mindestens einige Ruthen Landes mit dem Spaten benutzen, und so den größten Theil ihrer Nahrungsmittel selber ziehen.“¹³¹

Die Landwirtschaft bestimmte also auch noch während der beginnenden Industrialisierung in den vierziger Jahren des 19. Jahrhunderts das Leben der Bewohner.¹³²

¹²⁷ Von den 140 Personen waren 72 in der Landwirtschaft beschäftigt, 18 waren Arbeiter, 23 Handwerker und 32 übten andere Berufe aus. Darunter waren sieben Fabrikanten, zwei Händler, drei kirchliche Angestellte, fünf Lebensmittelhersteller und -verkäufer, ein Lehrer, zwei Laboranten sowie sieben ohne Berufsangaben. Insgesamt nannten 17 Personen mehrere Berufe, hier werden jedoch nur der erstgenannten berücksichtigt.

¹²⁸ Teuteberg (1987), S. 1.

¹²⁹ Bauche (1993), S. 34.

¹³⁰ Ebd., S. 34–36.

¹³¹ Zuccalmaglio (1846), S. 271.

¹³² Bauche (1993), S. 36.

Allerdings veränderte sich das Konsumverhalten oder das Bedürfnis nach käuflich zu erwerbenden Waren im Laufe des 19. Jahrhunderts mit zunehmender Industrialisierung und wachsender Bevölkerung in den städtischen Bereichen. Der Nahrungsmittelkonsum war bis dahin sehr beschränkt und bestand zum größten Teil aus Kartoffeln.¹³³ Deutlich wird der Rückgang der Selbstversorgung unter den Industriearbeitern daran, dass sich seit der Jahrhundertwende ein Großhandel für Speisekartoffeln etablieren konnte.¹³⁴

Trotz der sich auch im Untersuchungsraum ausbreitenden Industrie und der daraus resultierenden Bevölkerungszunahme und Siedlungsverdichtung lieferte die „Allgemeine Berufsstatistik vom 5. Juni 1882, Kreis Mülheim, Gemeinde Bergisch Gladbach“ noch das Bild einer sehr landwirtschaftlich geprägten Gemeinde. Von insgesamt 1.643 Haushaltungen in der Gemeinde mit 8.121 Einwohnern wurden 1.346 Haushalte mit Landwirtschaft aufgeführt und nur 205 Gewerbekarten ausgefüllt. Diese Zahlen zeigen, dass in lediglich 12,5% der Haushaltungen ein Gewerbe betrieben wurde, wohingegen 82% der Haushaltungen mit einer Landwirtschaft ausgestattet waren.¹³⁵ Verglichen mit den Zählbezirken Gronau, Combüchen, Paffrath und Sand, die einen ländlicher geprägten Charakter aufwiesen, wurden im Zählbezirk Gladbach weniger Haushalte mit Landwirtschaft angegeben, während der Anteil der Gewerbekarten etwas höher lag. Trotzdem waren in diesem Kernbereich mit deutlich städtischerem Charakter drei Viertel der Haushaltungen mit einer Landwirtschaft verbunden und der Anteil der Gewerbekarten immer noch gering.

¹³³ Zuccalmaglio (1846), S. 251f. „Das gewöhnlichste Nahrungsmittel auf dem Lande ist Pflanzkost. Die Kartoffel macht vielleicht zwei Drittel aller Speisen aus.“

¹³⁴ Löhr (1933), S. 121.

¹³⁵ STAGL C 103. Die Haushalte mussten entsprechend der Berufstätigkeit des Haushaltsvorstands eine Karte ausfüllen, entweder eine „Landwirtschaftskarte“ oder eine „Gewerbekarte“. Ein Haushalt konnte sowohl Landwirtschaft betreiben als auch eine Gewerbe ausführen, weshalb die Prozentzahlen auch über 100 liegen können. Es gab aber auch Haushalte, die weder eine Landwirtschaft noch ein Gewerbe betrieben, weshalb keine hundertprozentige Abdeckung der Haushaltungen möglich ist. Es lässt sich jedoch eine deutliche Tendenz aufzeigen.

Gemeinde Gladbach	Anzahl der Personen	Anzahl der Haushaltungen	Landwirtschaftskarten (%)	Gewerbekarten
Gladbach	3.873	813	74%	15%
Gronau	928	182	84%	21%
Combüchen	739	137	93%	4%
Paffrath	1.576	318	90%	7%
Sand	1.005	193	89%	6%
Insgesamt	8.121	1.643	1.346 (82%)	205 (12,5%)

Tab. 4: „Allgemeine Berufsstatistik vom 5. Juni 1882, Kreis Mülheim, Gemeinde Bergisch Gladbach.“ Anzahl der Einwohner der Bürgermeisterei Gladbach aufgeteilt nach Stadtteilen, Anzahl der Haushaltungen, Anteil der ausgefüllten Landwirtschaftskarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen und Anteil der Gewerbekarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen.¹³⁶

Das Anwachsen der Städte hatte aber den Rückgang der ländlichen Eigenproduktion zur Folge.¹³⁷ Das war auch in Bergisch Gladbach mit zunehmender Bevölkerungsdichte und Wirtschaftsentwicklung seit der Jahrhundertwende der Fall. Es entstanden Käuferschichten, die sich entweder nicht durch eigene Landwirtschaft versorgen konnten, oder die genug Geld besaßen, um sich Nahrungsmittel zu kaufen und ihren steigenden Lebensstandard zu finanzieren.¹³⁸ Zu den unerlässlichen und lebensnotwendigen Waren, die käuflich erworben werden mussten, wurden zunehmend auch Luxusartikel oder qualitativ hochwertigere Produkte gekauft, z. B. Tabak oder Kaffee, dessen Genuss sehr stark in Mode gekommen war und oft die Mahlzeiten ergänzte oder ersetzte.¹³⁹

In der Gemeinde Lindlar, die wesentlich weniger Industrie, Gewerbe und Bevölkerungswachstum aufzuweisen hatte, stand die Selbstversorgung bis ins 20. Jahrhundert im Mittelpunkt. Allerdings gab es auch hier Veränderungen, die mit einer sich wandelnden Berufsstruktur zusammenhingen. Versorgten sich die meisten Bewohner im 19. Jahrhundert noch selbst mit Brot,¹⁴⁰ so wurde die Schicht derer, die kein eigenes Korn hatten und nicht selber backen konnten immer größer.¹⁴¹ Zu diesen Berufsparten gehörten beispielsweise Handwerker, Tagelöhner, Kleinbauern, Händler und Staats- und Kommunalbedienstete.¹⁴² Anhand der Wahllisten zu den Reichstagswahlen von 1884 kann die Berufsstruktur in Lindlar nachvollzogen werden.¹⁴³ Insgesamt waren 1.333 Männer wahlberechtigt. Von diesen waren 761 in der Landwirtschaft als

¹³⁶ STAGL C 103.

¹³⁷ Teuteberg (1986), S. 284.

¹³⁸ Vgl. ebd.; ders. (1987), S. 12, 18.

¹³⁹ Gerst (1990), S. 106.; Zuccalmaglio (1846), S. 254-255;

¹⁴⁰ Ebd., S. 251.

¹⁴¹ Vgl. Kockerols (1991), S. 50. Angaben zu den Gemeinden Kürten und Olpe.

¹⁴² Gerst (1990), S. 84.

¹⁴³ Es wurden allerdings nur die Wahlberechtigten aufgeführt, d.h. alle Männer über 24 Jahre außer Armenhilfeempfänger und Soldaten. Ebd., S. 73ff.

Ackerer oder Ackerpächter, Ackergehilfe, Knecht oder Tagelöhner tätig. Ein deutliches Bild des Selbstversorgeranteils lieferten die 1895 in der Gemeinde Lindlar ausgefüllten Landwirtschaft- und Gewerbekarten. Die überwiegend landwirtschaftliche Ausrichtung zeigte sich anhand der ausgefüllten Landwirtschaftskarten der insgesamt 1.321 Haushaltungen. Demnach konnten 91,4% der Haushalte auf eigene landwirtschaftliche Erzeugnisse zurückgreifen.¹⁴⁴

Gemeinde Lindlar	Anzahl der Personen	Anzahl der Haushaltungen	Landwirtschaftskarten (%)	Gewerbekarten
Dorf Lindlar	1.280	291	90%	17,5%
Gemeinde	5.126	1.030	92%	14%
Insgesamt	6.406	1.321	91%	15%

Tab. 5: Anzahl der Einwohner der Gemeinde Lindlar, aufgeteilt nach Dorf und Gemeinde, Anzahl der Haushaltungen, Anteil der ausgefüllten Landwirtschaftskarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen und Anteil der Gewerbekarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen.¹⁴⁵

Auch eine Arbeiterfamilie auf dem Lande hatte bis nach dem Ersten Weltkrieg in der Regel noch eine kleine Landwirtschaft nebenbei, die von der Familie bewirtschaftet wurde, um das Überleben zu sichern.¹⁴⁶ Bei der Volks-, Berufs- und Betriebszählung in der Gemeinde Lindlar 1925 füllten 874 der insgesamt 1370 Haushaltungen einen Land- und Forstwirtschaftsbogen aus. Das bedeutet, dass immer noch mehr als die Hälfte der Einwohner die Möglichkeit hatten, sich mit landwirtschaftlichen Erzeugnissen teilweise selbst zu versorgen.¹⁴⁷

In Bergisch Gladbach sah die Situation zu Beginn des 20. Jahrhunderts ähnlich aus, auch wenn die Stadt stärker industriell geprägt war als Lindlar. In der Festschrift zum 50. Stadtjubiläum Bergisch Gladbachs 1906 wurde die Möglichkeit der Selbstversorgung als Vorteil präsentiert.

„Hervorgehoben werden muss an dieser Stelle, dass in Bergisch Gladbach fast jede Arbeiterfamilie einiges Land hat, welches von ihr selbst bebaut wird. Dadurch wird es diesen Familien ermöglicht, sich ihre Lebensbedürfnisse teilweise selbst zu besorgen. Gleichzeitig wird dadurch den den größten Teil des Tages im geschlossenen Raum arbeitenden Leuten eine gesunde Beschäftigung in freier Luft geboten.“¹⁴⁸

¹⁴⁴ GALIN I Nr. 92.

¹⁴⁵ GALIN I Nr. 92.

¹⁴⁶ Karl Huland, geboren 1894 aus Brüninghausen im Aggertal (Oberbergischer Kreis) schildert seine Kindheitserinnerungen. „Nun, wir hatten ja nicht viel Landwirtschaft. Bloß ein paar Ziegen. Da mussten wir mähen helfen, Heu machen; und dann natürlich im Herbst beim Kartoffelausmachen, die wurden ja von Hand gehackt. Unser Feld war in zwei Hälften geteilt: die eine für Kartoffeln, die andere für Hafer.“ Huland (1986), S. 143.

¹⁴⁷ GALIN I Nr. 93.

¹⁴⁸ Festschrift Bergisch Gladbach (1906), S. 56.

Nicht thematisiert wurde, dass der Lohn eines Industriearbeiters nicht ausreichte, um seine Familie zu ernähren. Die Situation der Nahrungsmittelversorgung änderte sich auch nach dem Ersten Weltkrieg nicht wesentlich.

„Auch in Bergisch Gladbach lebte die überwiegende Zahl der Bevölkerung, insbesondere die Masse der Industriearbeiter, nicht weit vom Rande des Existenzminimums, wenn nicht ein ergiebiger Garten-, Ziegen- oder Hühnerstall oder gar eine kleine Bauernwirtschaft Unterstützung gaben.“¹⁴⁹

Aus diesem Grund war der Einrichtung eines Wochenmarktes kein bleibender Erfolg beschieden, weil bei der Bevölkerung Bergisch Gladbachs kein Bedarf nach frischem Obst- und Gemüse vorhanden war.¹⁵⁰

Im Laufe des 20. Jahrhunderts, vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg, veränderte sich die Versorgungslage dann doch. Die Landwirtschaft ging immer stärker zurück und aufgrund der sich wandelnden Erwerbsstruktur wurde auch die Selbstversorgung immer weniger möglich. Hinzu kam die Zunahme der Versorgungseinrichtungen, die Ausstattung mit Lebensmittelgeschäften und die gestiegenen Löhne, die eine Selbstversorgung überflüssig machten. Im Rheinisch-Bergischen Kreis fiel der Anteil der Erwerbstätigen in der Land- und Forstwirtschaft und Fischerei zwischen 1950 und 1970 von 16,2% auf 3,1%.¹⁵¹

2.2.2. Bäcker

Die Bäcker zählen zu den „traditionellen Lebensmittelhandwerken“¹⁵² und übernahmen einen Bereich der Nahrungsmittelversorgung. Brot konnte aber auch selbst in Eigenversorgung hergestellt werden. Wie viele Einwohner der Gemeinden Lindlar und Gladbach im 19. Jahrhundert ihr Brot selber gebacken haben und wie viele auf einen Bäcker zurückgreifen mussten, lässt sich nicht genau feststellen.¹⁵³ Für die Mitte des 19. Jahrhunderts schildert Zuccalmaglio die Situation folgendermaßen: „Auf dem Lande backt jede bemittelte Familie ihr Roggenbrod selber, so auch kuchenförmige Festbrode (Platz) aus Weizen- oder gesiebttem Roggenmehl.“¹⁵⁴ Die Aussagen sind wenig konkret, aber da in beiden Gemeinden keine Gemeindebackhäuser vorhanden waren, muss entweder von einem eigenen Backofen in den Haushalten oder von einer Versorgung durch Bäcker ausgegangen werden. Die häufige Wahl der zweiten Variante belegt das zahlreiche Vorkommen von Bäckereien im 19. Jahrhundert in beiden Gemeinden.¹⁵⁵

¹⁴⁹ Haag (1981), S. 113.

¹⁵⁰ STAGL D 959.

¹⁵¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 119.

¹⁵² Teuteberg (1987), S. 2.

¹⁵³ Gerst (1990), S. 83.

¹⁵⁴ Zuccalmaglio (1846), S. 251; vgl. auch Bendel (1925), S. 36.

¹⁵⁵ Zur Entwicklung der Bäckerläden in deutschen Großstädten im 19. Jahrhundert, siehe: Spiekermann (1999), S. 166.

Die Kunden der Bäckereien konnten Brot auch von ihrem eigenen Mehl backen lassen. Dafür musste das eigene Getreide zum Müller gebracht werden, und anschließend von einem Bäcker gebacken werden.¹⁵⁶ Diese beiden Tätigkeiten wurden häufig auch von ein und derselben Person ausgeführt und die Berufskombination von Müller und Bäcker war keine Seltenheit. In den 1870er Jahren gab es in Lindlar zwölf Müller, von denen fünf gleichzeitig als Bäcker arbeiteten und das gelieferte Getreide gegen Lohn zu Schwarzbrot gebacken haben.¹⁵⁷

Für den Verkauf von Brot wurden amtlich festgelegte Preistaxen vereinbart, um keine Preisspekulationen unter den Bäckern zu ermöglichen.¹⁵⁸ Die Lindlarer Bäcker bekamen aber Konkurrenz von anderer Seite. Die neue Gewerbeordnung veranlasste den Bürgermeister von Lindlar 1869 die bis dahin festgelegte Brottaxe aufzuheben, da „der hier ins Leben gerufene Consum-Verein überhaupt das Bestehen einer Taxe ganz überflüssig mache indem gedachter Verein das Brod stets 4-6 Pf. unter der Taxe verkaufe und so für die übrigen Bäcker eine Norm gegeben sei, welche nicht wesentlich überschritten werden könne.“¹⁵⁹ Die Konkurrenzsituation, die aus der neuen Gewerbeordnung entsprang, sorgte also für eine freie Preisgestaltung, ohne dass von der Ortsbehörde ein Verkaufspreis festgelegt werden musste. Regulierend griff der Gemeinderat lediglich dadurch ein, „daß mit Aufhebung der Taxe gleichzeitig eine Verordnung erlassen werde, wodurch die Bäcker verpflichtet würden das bisherige Brodgewicht beizubehalten.“¹⁶⁰ Auch in dem in Bergisch Gladbach bestehenden Firmenladen der Papierfabrik Zanders wurde bis 1869 Brot für die Angestellten und Arbeiter angeboten.¹⁶¹

Für das Jahr 1875 werden in der Gewerbesteuerliste von Lindlar 23 Bäcker genannt.¹⁶² Die Beschreibung dieser Bäckereien zeigt, dass es sich um 16 Bäckereien im eigentlichen Sinne handelt, während bei fünf Nennungen Müller gemeint sind, die für Lohn auch backten und zwei Nennungen eigentlich Konditoren meinen.

Von den 16 aufgezählten Bäckereibetreibern übten 13 noch ein anderes Gewerbe zusätzlich aus.¹⁶³ Außerdem wurde dem größten Teil der Bäckereien ein unbedeutender oder geringer Umfang und nur wenigen eine mittlere Betriebsgröße bescheinigt. Von den 16 Bäckern befanden sich zehn im Dorf Lindlar und sechs in der Gemeinde Lindlar.¹⁶⁴ Auf die gleiche Gesamtzahl kommt auch die Wahlliste aus dem Jahr

¹⁵⁶ Löhr (1933), S. 124.

¹⁵⁷ Gerst (1990), S. 84.

¹⁵⁸ Obst (1922), S. 313.

¹⁵⁹ GALIN I Nr. 49, Protokollbuch; 67. Öffentliche Sitzung des konstituierten Gemeinderates am 29. Nov. 1869.

¹⁶⁰ GALIN I Nr. 49.

¹⁶¹ STAGL E 2/1423.

¹⁶² GALIN I 828. „Nachweisung der Bäcker, Fleischer und Brauer in der Bürgermeisterei Lindlar welche von 1875 an in eine der Klassen AI, AII oder B zu veranlagten sind“.

¹⁶³ Sie waren noch in einer anderen Steuerklasse für die Gewerbesteuer veranlagt.

¹⁶⁴ GALIN I Nr. 828. Die fünf Müller verteilen sich auf die Gemeinde, während ein Konditor im

1877.¹⁶⁵ Die Gewerbesteuerrolle von 1881/82 für die Bürgermeisterei Lindlar bescheinigt, dass von den insgesamt nun 21 Bäckern nur fünf nicht anderweitig besteuert werden.¹⁶⁶ Sie wurden alle in der mittleren oder gehobenen Steuerklasse veranlagt, lagen daher im Gesamtdurchschnitt der Erwerbspersonen auf einer gehobenen Position.¹⁶⁷ Die gehobene Steuerklasse kam aber durch die Kombination mit einem anderen Gewerbe zustande, wie beispielsweise Gastwirt, Müller oder Händler, welches in den meisten Fällen noch nebenher betrieben wurde.¹⁶⁸

Gegen Ende des 19. Jahrhundert erlangten die Bäcker eine zunehmend größere Bedeutung für die Versorgung mit Lebensmitteln, denn die Zahl der Einwohner, die kein eigenes Getreide anbauten oder selber backten, sondern ihr Brot beim Bäcker kaufen mussten, nahm zu. Die zahlreichen Nebenerwerbslandwirtschaften konzentrierten sich auf den Anbau von Kartoffeln und Gemüse und weniger auf den Getreideanbau. Zu dieser Gruppe zählten z. B. Tagelöhner, Handwerker, Händler oder auch Kleinbauern. Ergänzt durch weitere Berufsgruppen ohne eigene Landwirtschaft, wie z.B. Staats- und Kommunalbedienstete, ergibt sich ein zunehmend größerer Kundenkreis für die Bäcker.¹⁶⁹

1899 verfügte der Regierungspräsident von Köln die Errichtung einer „Zwangsinnung für das Bäcker-, Müller-, Conditoren-, Metzger- und Gärtner-Handwerk“ in dem Bezirk des Amtsgerichtes Lindlar.¹⁷⁰ In Bergisch Gladbach wurde die Gründung einer Zwangsinnung für das Bäcker- und Konditorenhandwerk erst seit 1905 geplant und 1908 eingeführt.¹⁷¹ In ihrem Statut wurde festgehalten, wer sich der Innung anzuschließen hatte. Die Beschreibung der zukünftigen Mitglieder verdeutlicht das Bild einer Berufsgruppe, die sich durch nebenerwerbliche Tätigkeiten auszeichnete.

„Gewerbetreibende, welche neben dem Bäcker- und Conditorengewerbe noch andere Gewerbe betreiben, sind ebenfalls Mitglied der Zwangsinnung für das Bäcker- und Conditorengewerbe, falls 1. sie das Bäcker- oder Conditorengewerbe hauptsächlich betreiben, oder 2. für das Haupthandwerk keine Innung errichtet ist, oder 3. das Nebengewerbe nicht als Handwerk zu betrachten ist.“¹⁷²

Bis ins 20. Jahrhundert hinein blieb vor allem in der ländlicher geprägten Gemeinde Lindlar die Brotversorgung mit eigenem Getreide möglich, wie das Beispiel der Bewohner des Weilers Steinscheid bei Lindlar zeigt. Sie lebten in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts von der Landwirtschaft und einem Fuhrunternehmen.

Dorf Lindlar und einer in der Gemeinde Lindlar zu finden war.

¹⁶⁵ Gerst (1990), S. 74-75. In der Wahlliste von 1877 wurden zwölf Bäcker, sieben Müller und drei Konditoren erwähnt.

¹⁶⁶ Das schließt allerdings einen steuerfreien Nebenerwerb nicht aus.

¹⁶⁷ Gerst (1990), S. 89.

¹⁶⁸ GALIN I Nr. 828; Gerst (1990), S. 88-89.

¹⁶⁹ Gerst (1990), S. 84.

¹⁷⁰ GALIN I Nr. 662.

¹⁷¹ STAGL D 906.

¹⁷² § 4, Absatz 3 des Statuts der Zwangsinnung; STAGL D. 906.

Bis zu Beginn des Zweiten Weltkrieges brachten sie ihr selbstangebautes Getreide zu der nahegelegenen Heilmühle in Unterheiligenhoven. Dort wurde das Getreide gemahlen und zu Brot gebacken. Von der abgegebenen Gesamtmenge des Getreides konnten sie sich im Laufe des Jahres so viel frisches Brot abholen, wie ihnen zustand. Ein Drittel des Getreides ging an den Müller und Bäcker als Lohn.¹⁷³

Jahr	Bergisch Gladbach	Lindlar
1806	4	
1825		10
1826	13	
1840	12	14
1882	14	23
1906	25	
1920	37	
1939	52	21
1951	42	
1969/70	39	11

Tab. 6: Anzahl der Bäcker in den Gemeinden Bergisch Gladbach und Lindlar von 1806 bis 1970.¹⁷⁴

In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts stieg die Zahl der Bäcker entsprechend der Bevölkerungszunahme der jeweiligen Gemeinden. Auffallend ist die sinkende Zahl der Bäckereien nach dem Zweiten Weltkrieg. Obwohl sich die Bevölkerungszahl zwischen 1919 und 1970 in Bergisch Gladbach fast verdreifachte,¹⁷⁵ ist die Zahl der Bäckereien mit 37 im Jahr 1920 und 39 im Jahr 1969/70 fast gleich geblieben. Ähnlich ist die Entwicklung in Lindlar, wo sich die Bevölkerung zwischen 1939 und 1969 verdoppelte, sich die Anzahl der Bäckereien jedoch halbiert hat. Der Grund für diese Veränderungen liegt im Strukturwandel, dem die Bäcker seit Mitte der 1950er Jahre in Westdeutschland ausgesetzt waren und der ihre Anzahl bis zu Beginn der 1960er Jahre um 10% verringerte.¹⁷⁶ Das ergänzend geführte Interview mit einem Bäcker verdeutlichte die Schwierigkeiten in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhundert. Herr

¹⁷³ Rennenberg (1993), S. 32.

¹⁷⁴ Zahl für 1806: STAGL B 05, Verzeichnis der in der Gemeinde Gladbach befindlichen Familien, Mieter, Beiwohner und sonstige für sich lebende Personen 1806. Zahl für 1825: Gerst (1990), S. 83. Zahl für 1826: STAGL C 1066, Gewerbesteuerrolle Bürgermeisterei Gladbach. Zahl für 1840: STAGL C 78, Steuerheberolle Bürgermeisterei Gladbach und Gerst (1990), S. 83. Zahl für 1882: STAGL C 103, Allgemeine Berufsstatistik vom 5. Juni 1882, Gemeinde Gladbach. Angabe ab 1906 aus den jeweiligen Adressbüchern. Von den 23 Bäckern in Lindlar 1882 sind fünf im Haupterwerb Müller und zwei im Haupterwerb Konditoren: GALIN I Nr. 828. Zu den 39 Nennungen für Bergisch Gladbach 1969/70 kommen noch vier „Brot- und Backwaren“-Verkaufsstellen und eine Großbäckerei hinzu: Adressbuch Bergisch Gladbach 1969/70.

¹⁷⁵ 1919 hatte Bergisch Gladbach 16.732 Einwohner, 1970 waren es schon 49.558.

¹⁷⁶ Wildt (1994), S. 181.

Fischer aus Bergisch Gladbach hatte 1956 die Bäckerei von seinem Vater übernommen. Um den Betrieb rentabel zu halten, versuchte er das Sortiment zu vergrößern und verkaufte auch Lebensmittel. Allerdings reichte diese Maßnahme nicht aus, um das Geschäft zu retten und die Bäckerei musste 1972 geschlossen werden.¹⁷⁷ Zu der zunehmenden Konkurrenz gehörten auch die Lebensmittelläden, die ihr Sortiment wiederum um den Bereich Brotwaren erweiterten. Die Entwicklungen in den 1950er und 1960er Jahren verlangte von den Bäckern, sich einer Einkaufsgenossenschaft anzuschließen, um überhaupt mit ihrem Betrieb existieren zu können.¹⁷⁸

2.2.3. Metzger

Die Versorgung mit Fleischerzeugnissen in den Gemeinden Bergisch Gladbach und Lindlar verlief analog zu den Veränderungen, die schon im Bereich der Selbstversorgung mit landwirtschaftlichen Produkten und der Versorgung mit Brot erwähnt wurden. Im 19. Jahrhundert verfügten die meisten Einwohner im Untersuchungsraum neben ihrer Landwirtschaft auch über eigenes Nutzvieh und mussten sich nicht in Metzgereien¹⁷⁹ versorgen. Erst gegen Ende des 19. Jahrhunderts änderte sich diese Situation.

In Lindlar entwickelte sich die Viehzucht bis Mitte der 1870er Jahre zunehmend, ging dann aber aufgrund der schlechten Situation in der gesamten Landwirtschaft stark zurück. Seit dem Beginn des 20. Jahrhunderts wurde versucht, die Qualität der Rinderzucht zu steigern. Aus diesem Grund wurden „Rindviehzucht-Vereine“ gegründet, die für diese Qualitätssteigerung sorgen sollten. Neben dem Eigenbedarf an Rindern wurde auch für den angrenzenden Markt, den Kölner Raum und die niederbergische Region, produziert.¹⁸⁰

Der Schweine- und Ziegenhaltung, die überwiegend für den Eigenbedarf betrieben wurde, kam neben der Rinderzucht eine besondere Bedeutung für die Nahrungsmittelversorgung zu. Die Zucht dieser Tiere nahm im 19. Jahrhundert zu, denn sie bildeten für Kleinbauern und Nebenerwerbslandwirte eine Alternative zur Rinder-

¹⁷⁷ Interview mit Franz Josef Fischer aus Bergisch Gladbach.

¹⁷⁸ Schulte to Bühne (2000), S. 28. In Münster ging die Zahl der Bäcker erst seit Mitte der 1960er Jahre stark zurück.

¹⁷⁹ In der vorliegenden Arbeit werden die Begriffe Metzger und Fleischer synonym behandelt. Laut Meyers Enzyklopädischen Lexikons ist Metzger die süddeutsche, westmitteldeutsche und schweizerische Bezeichnung für Fleischer. Meyers (1980), S. 156. Das etymologische Wörterbuch besagt, dass der Begriff „Metzger“ aus dem Romanischen entlehnt und im Westen und Süden des deutschen Sprachraumes verbreitet ist, also auch im Untersuchungsraum. Kluge (1957), S. 476. Im Lexikon der Berufe von 1984 steht der Beruf des Fleischers erklärt, unter Metzger wird auf diesen verwiesen. Rzepka (1984), S. 229. Auffallend ist allerdings, warum in den Gewerbetabellen der Gemeinde Lindlar aus dem 19. Jahrhundert beide Begriffe als Berufsbezeichnung angegeben werden, in den Gewerbe- oder Einwohnerlisten der Gemeinde Gladbach aber nur der Beruf Metzger auftaucht. In welcher Weise die beiden Begriffe eine unterschiedliche Bedeutung hatten, konnte aus den vorliegenden Quellen nicht hergeleitet werden.

¹⁸⁰ Gerst (1990), S. 46; 52; 53.

haltung. Ihre Aufzucht verursachte weniger Kosten und die Ziegenhaltung versprach wirtschaftlichen Gewinn, weil neben Milch und Fleisch auch das Leder genutzt werden konnte. In Lindlar gab es eine Metzgerei, die sich auf das Schlachten von Ziegen und den Verkauf von Ziegenfleisch spezialisiert hatte.¹⁸¹

Die Schweine wurden überwiegend im Herbst zur Eigenversorgung geschlachtet und das Fleisch für den Winter eingepökelt. Für die Schlachtung wurde jemand angestellt oder es wurde selbst geschlachtet.¹⁸² Seit 1876 gab es in Lindlar die Pflicht der Fleischschau, die von ortsansässigen Bauern mit einer Spezialausbildung durchgeführt wurde.¹⁸³ Wer kein eigenes Vieh hatte konnte im Herbst auch Schweinefleisch von Händlern erwerben, die Schweine angekauft hatten und diese dann schlachten ließen.¹⁸⁴ Allerdings war der Fleischkonsum im gesamten Rheinisch-Bergischer Kreis im 19. Jahrhundert eher gering, weil der Verkauf der Tiere hohen Gewinn versprach, wie Zuccalmaglio für die Mitte des 19. Jahrhunderts festhält:

„Kälber und gemästetes Rindvieh, Eier, Hühner ec. werden nach der Stadt verkauft. Schweinefleisch ist auf dem Lande das gewöhnlichste. Jeder bemittelte Bauer mästet mehrere Schweine und schlachtet eines oder zwei, verkauft davon die geräucherten Schinken und benutzt das Übrige zu seiner Küche.“¹⁸⁵

Trotz der Selbstversorgung durch die Hausschlachtungen war in Lindlar ein Bedarf an Fleischereien vorhanden. 1875 gab es sechs Fleischer, von denen vier ihr Geschäft im Dorf Lindlar unterhielten, während die beiden anderen in kleineren Dörfern des Umlandes angesiedelt waren. Die Beschreibung der Betriebe zeigt, wie gering die Auftragslage zu dieser Zeit war. Die beiden größten Fleischereien in Lindlar schlachteten wöchentlich lediglich eine Kuh, die beiden anderen schlachteten selten oder gar kein großes Vieh. Den beiden Fleischern in den umliegenden Dörfern wurde nur ein unbedeutendes Geschäft attestiert, da sie entweder „sehr selten großes Vieh“ oder nur „bisweilen ein Pferd“ schlachteten.¹⁸⁶

In Lindlar wurde 1899 die Zwangsinnung für das Bäcker-, Müller-, Konditoren-, Metzger und Gärtner-Handwerk eingerichtet.¹⁸⁷ In Bergisch Gladbach hingegen entstand 1904 die freie Innung für das Fleischerhandwerk, die 1905 schon zehn Mitglieder zählte.¹⁸⁸ 1902 wurde in Bergisch Gladbach ein städtischer Schlachthof eingerichtet, um die hygienischen Voraussetzungen für die Schlachtungen, die in den einzelnen Metzgereien nicht immer günstig waren, zentral überwachen zu können.¹⁸⁹

¹⁸¹ Ebd., S. 53.

¹⁸² Ebd., S. 53.

¹⁸³ Ebd., S. 53; Vgl. Siuts (1982), S. 183ff zur Hausschlachtung in Westfalen.

¹⁸⁴ Gerst (1990), S. 53.

¹⁸⁵ Zuccalmaglio (1846), S. 251.

¹⁸⁶ GALIN I Nr. 828.

¹⁸⁷ GALIN I Nr. 662.

¹⁸⁸ STAGL D 914.

¹⁸⁹ STAGL E 1/24/1. Breiler (1988), S. 43-44. Vgl. Mohrmann (1991), S. 101-118 zur Geschichte der öffentlichen Schlachthäuser.

Die auch zu Beginn des 20. Jahrhunderts eher geringe Anzahl an Metzgereien im Gemeindegebiet Lindlar lag in der weiterhin üblichen Hausschlachtung begründet. Bei der Familie Peters aus Steinscheid, Gemeinde Lindlar, wurden beispielsweise für den Eigenbedarf eines Jahres zwei Schweine und ein Rind aus der eigenen Zucht geschlachtet. Meist kurz vor Weihnachten kam ein sogenannter „Hausmetzger“, ein speziell geschulter Bauer aus der Umgebung, der das Töten und Zerlegen der Tiere übernahm. Anschließend wurde das Fleisch durch Pökeln und Räuchern haltbar gemacht.¹⁹⁰

In Bergisch Gladbach dagegen entwickelten sich im Laufe des 20. Jahrhunderts zusätzlich zu den Metzgereien noch andere Bezugsmöglichkeiten für Fleisch oder Fleisch- und Wurstwaren, wie anhand der Revisionsbücher der Metzgereien deutlich wird.¹⁹¹ Das Revisionstagebuch des Tierarztes Dr. Fischer aus Bergisch Gladbach über „die von ihm auf Grund der Polizeiverordnung vom 15.5.1926 über den gewerbsmäßigen Verkehr mit Fleisch, Fleischwaren, Wild, Geflügel, Fische, Weich- und Krustentiere ausgeführte Besichtigungen gewerblicher Betriebe“ dokumentiert die Jahre 1927 bis 1936. In dieser Zeit wurden insgesamt 48 Betriebe jeweils einmal pro Jahr kontrolliert. Das zweite Revisionsbuch enthält die Eintragungen zu 58 Betrieben, die in den Jahren 1936 bis 1947 untersucht wurden.

Anhand dieser beiden Bücher wird die Zunahme der Fleisch-, Wurst- oder Fischanbieter in der Stadt von 48 auf 58 deutlich. Außerdem zeigt sich, dass die Metzgereien nur die Hälfte der Verkaufsstellen ausmachen und ihre Zahl eher abnimmt, obwohl die Gesamtzahl zunimmt. Sehr auffällig ist die Zunahme der Spezialgeschäfte mit Fleisch-, Fisch- oder Wurstsoriment und der große Zuwachs der Lebensmittelgeschäfte. Gerade die Zahl der Lebensmittelläden mit Fleisch- oder Wurstwaren im Sortiment hatte zwischen dem Zeitraum des ersten und dem des zweiten Revisionsbuches stark zugenommen. Aus den Quellen ist aber ersichtlich, dass es sich bei diesen Lebensmittelläden fast ausschließlich um Filialgeschäfte großer Ketten oder Läden von Konsumgenossenschaften handelte.¹⁹²

¹⁹⁰ Rennenberg (1993), S. 32. Für den Landkreis Mülheim wird die gleiche Situation bestätigt von Bendel (1925), S. 36: „Jede Familie schlachtet hier jährlich ein oder mehrere Schweine, so daß gewöhnlich für ein Jahr der Fleischbedarf gedeckt ist.“

¹⁹¹ STAGL C 1395; STAGL E 3/224.

¹⁹² STAGL C 1395. Im ersten Buch wurden zwei Läden des „Consums Eintracht“, eine Filiale von Stüssgen, der „Gladbacher Consum“, der „Consum Hoffnung“ und der Laden der Kette Kik kontrolliert.

Betrieb	1927-1936	1936-1947
Metzgereien	26	22
Fisch- und Feinkosthandlung	2	8
Feinkosthandlung	3	1
Fleischverkaufsstelle	4	5
Pferdemetzgerei	1	1
Fleisch und Wurstsachen	3	1
Lebensmittelgeschäft	8	19
Wurst- und Fleischwarenfabrik		1
Hotel	1	
Insgesamt	48	58

Tab. 7: Anzahl und Art der veterinärmedizinisch kontrollierten Betriebe in Bergisch Gladbach, die zwischen 1927 und 1947 Fleisch, Wurst oder Fisch verkauften.¹⁹³

Bei der im Revisionsbuch erwähnten Wurst- und Fleischfabrikation handelte es sich um eine ehemalige Metzgerei, später bekannt als Metzgerei Abels. Schon in den 1910er Jahren war an der Ecke Bahnhofstraße/Wilhelmstraße „die zu einem Fleischbearbeitungsbetrieb aufstrebende Metzgerei Weber nicht zu übersehen.“¹⁹⁴ Diese Metzgerei wurde 1943 übernommen und zu einem Fabrikbetrieb mit 230 Arbeitskräften im Jahre 1956 ausgebaut. Pro Woche wurden 50 Stück Großvieh, 300 Schweine, 30 Kälber und 30 Hammel geschlachtet. Das Hauptgeschäft war in Gladbach, weitere drei Filialen in Köln.¹⁹⁵ Es ist aber auch anzunehmen, dass sie Fleisch an andere Metzger verkauften, die nicht mehr selber schlachteten, sondern nur noch das Fleisch verarbeiteten und anschließend verkauften.¹⁹⁶

Zu den Fleischverkaufsstellen fand sich in den Archiven eine Nachricht des Handelsministeriums an den Bürgermeister des Kreises Köln-Mülheim vom 15. November 1915, die ihn ermächtigte, „für kommenden Dienstag die Verabfolgung von Fleischwaren und Speisen die aus Fleisch bestehen an Verbraucher in Läden und an offenen Verkaufsstätten zuzulassen.“¹⁹⁷ Ob diese Verkaufsstellen aufgrund der Versor-

¹⁹³ STAGL C 1395; STAGL E 3/224. Bei der Feinkosthandlung 1936-1947 handelt es sich um ein Feinkostgeschäft für Butter, Eier und Käse, das zudem vermutlich Fisch verkauft hat, sonst wäre es nicht kontrolliert worden. Von den acht genannten Lebensmittelgeschäften 1927-1936 werden zwei erst ab 1933 überprüft. In drei der 19 Lebensmittelgeschäfte 1936-1947 wird nur Wurst, kein Fleisch verkauft.

¹⁹⁴ Haag (1981), S. 104.

¹⁹⁵ Festschrift Bergisch Gladbach (1956), S. 161-163. Die Metzgerei verfügte schon 1956 über einen sehr modernen Verkaufsraum. Die Theken waren nur zur Bedienung da, die Waren mussten hinterher an getrennt platzierten Kassen bezahlt werden.

¹⁹⁶ Henn (1933), S. 38. „Denn der Ladenfleischer, der nicht mehr selbst schlachtet, setzt in überwiegendem Maße das von dem Großschlächter geschlachtete Vieh im Kleinverkauf an die Bevölkerung ab.“

¹⁹⁷ STAGL C 1621.

gungslage während der Kriegszeit eingeführt wurden oder schon vorher bestanden und ob das die Geschäfte waren, die das staatlich subventionierte Fleisch aus dem Schlachthof verkauften, ist nicht zu ermitteln.

Bei den Verkaufsstellen, die in den 1930er und 1940er Jahren bestanden,¹⁹⁸ handelte es sich um konsumgenossenschaftliche Einrichtungen. Die Frischfleischversorgung der Konsumvereine wurde von einer Zentrale aus gesteuert, die die Aufgaben einer Großschlachtereier, das Schlachten, Zerlegen und Verarbeiten von Fleisch, übernahm und die lokalen Verkaufsstellen mit Frischfleisch belieferte. Für die Konsumvereine lohnten sich nur solche Großbetriebe.¹⁹⁹ Nachdem das Fleisch zunächst in den Lebensmittelgeschäften der Konsumgenossenschaften angeboten worden war, wurden aus hygienischen Gründen auf Fleisch- und Wurstwaren spezialisierte Verkaufsstellen eingerichtet.²⁰⁰ Der Anteil der Konsumvereine an der gesamten Fleischversorgung ist aber nur sehr gering, denn der hauptsächliche Umsatz wurde von den selbständigen Metzgern erbracht.²⁰¹

Im Laufe des 20. Jahrhunderts nahm die Zahl der Geschäfte mit Fleisch- und/oder Wursts Sortiment nicht nur aufgrund der zusätzlich errichteten Verkaufsstellen oder der Lebensmittelläden zu. Auch die Zahl der Metzgereien stieg in Bergisch Gladbach und in Lindlar entsprechend der Bevölkerungszunahme stetig an. Nach dem zweiten Weltkrieg nahm ihre Zahl allerdings in Lindlar ab. Die Tabelle 8 zeigt, dass dort der Bestand an Metzgern 1920 und 1969 ausgeglichen war, obwohl sich die Bevölkerungszahl verdoppelt hatte. Nach der Zunahme in der Zeit bis 1939 war die Anzahl der Metzgereien nach dem Krieg wieder auf den Stand von 1920 gesunken.

In Bergisch Gladbach hatte sich die Bevölkerungszahl in diesem Zeitraum verdreifacht, während die Anzahl der Metzger lediglich um 30% zugenommen hat. Allerdings wurde hier die Höchstzahl in der Nachkriegszeit erreicht. Bis 1970 hatte sich diese Zahl wieder verringert. Von den verbliebenen Metzgereien hatten sich zwei auf ein zusätzliches Sortiment spezialisiert und den Verkauf um Wild- und Geflügel ergänzt.²⁰²

¹⁹⁸ STAGL E 3/224.

¹⁹⁹ Henn (1933), S. 62ff.

²⁰⁰ Henn (1933), S. 72.

²⁰¹ Ebd., S. 37-39. Henn schätzt den Anteil der selbständigen Metzger für das Jahr 1930 auf ca. 90% und den Anteil der Konsumvereine auf 2,5%. Der Anteil der Werkskonsumanstalten an der Fleischversorgung ist noch geringer.

²⁰² Adressbuch 1969/70.

Jahr	Gladbach	Lindlar
1806	1	
1861		3
1875		6
1877		5
1881/82	3	
1884		4
1906	11	
1920	18	
1921		11
1939	25	16
1951	30	10
1969/70	23	11

Tab. 8: Anzahl der Metzgereien in Lindlar und Bergisch Gladbach von 1806 bis 1970.²⁰³

In der Literatur wird den Metzgereibetrieben im Gegensatz zu den Bäckereien in den 1950er Jahren kein Einbruch, sondern eine Zunahme attestiert,²⁰⁴ die allerdings nur im Fall von Bergisch Gladbach nachzuvollziehen ist. Auch sollte dieser positiven in den 1970er Jahren eine negative Wachstumsbilanz folgen,²⁰⁵ die in Lindlar schon kurz nach dem Krieg eingesetzt hatte. Wie bei den Bäckereien endet die quantitative Zunahme an Metzgereien in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Diese Entwicklung verläuft ebenso wie bei den Bäckern parallel zu der Sortimentserweiterung im Lebensmitteleinzelhandel, der somit eine starke Konkurrenz für diese beiden Lebensmittelhandwerke darstellte.

2.2.4. Gastwirte

Bei der Untersuchung der Nahrungsmittelversorgung sollten auch die flüssigen Nahrungs- bzw. Genussmittel nicht vergessen werden, weil sie einen wichtigen Anteil an der täglichen Versorgung übernahmen.²⁰⁶ Mit dem Begriff „flüssige Nahrungsmittel“ sind vor allem alkoholische Getränke in Form von Bier und Branntwein gemeint, die entweder selbst hergestellt²⁰⁷ oder in den Gast- und Schankhäusern²⁰⁸ konsumiert

²⁰³ Als Quellen dienen für die Jahre 1906, 1920, 1939 und 1951 die jeweiligen Adressbücher. Die restlichen Angaben für Lindlar sind zitiert nach Gerst (1990), S. 74, oder aus dem Gemeindearchiv Lindlar (GALIN I Nr. 692; I Nr. 89; I Nr. 828). Die Angaben für Bergisch Gladbach sind dem Stadtarchiv Bergisch Gladbach entnommen (B 5; C 103). Die Zahlen zu den Jahren 1969 sind zitiert nach Hermes/Müller-Miny (1974), S. 216, und stützen sich auf Angaben der Kreishandwerkerschaft.

²⁰⁴ Wildt (1994), S. 181.

²⁰⁵ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 216.

²⁰⁶ Gansohr (1985), S. 169.

²⁰⁷ Fischer/Herborn (1985), S. 62.

²⁰⁸ Zur Definition von Gastwirtschaften und Schankwirtschaften siehe Heizmann (1985), S. 148 ff; Vorwig (2007), S. 59-69.

werden konnten. Die Darstellung der Anbieter von Alkoholika ist für die vorliegende Untersuchung interessant, weil die Sortimentgruppe „Spirituosen“ auch in Lebensmittelläden angeboten wurde.

Die Gast- und Schankwirtschaften bilden den Indikator für einen möglichen Alkoholkonsum. Ihre große Anzahl seit Beginn des 19. Jahrhunderts, sowohl in Bergisch Gladbach als auch in Lindlar, zeugen von der Bedeutung des Alkoholkonsums und -genusses. Zuccalmaglio erwähnt bei seiner Beschreibung des Landkreises Mülheim Mitte des 19. Jahrhunderts neben dem regional spezifischen Alkoholkonsum aber auch der Kaffeegenuss: „Von künstlichen Getränken ist in der Rheinebene das Bier, im Gebirge der Branntwein vorherrschend, der Kaffee aber allgemein bei Arm und Reich eingeheimt und durch Gewohnheit unentbehrlich.“²⁰⁹

In Gladbach gab es 1806 drei Brennereien,²¹⁰ für Lindlar wurden 1819 sechs Branntweimbrennereien nachgewiesen, die für den lokalen Bedarf produzierten.²¹¹ Die höhere Zahl stützt die Beobachtungen, dass der Branntweinkonsum im gebirgigen Teil des Kreises höher war. Vor allem bei den Steinbrucharbeitern in Lindlar war das Getränk sehr beliebt.

Allerdings wurde der Branntweinkonsum²¹² schon zu der damaligen Zeit als problematisch angesehen und der Bürgermeister von Lindlar sah sich veranlasst, den Wirten ein Ausschankverbot für sogenannte „Trunkenbolde“ aufzuerlegen.²¹³ Dieses konnte sich in der Praxis allerdings nicht durchsetzen.²¹⁴ Auch Zuccalmaglio kritisierte 1846 den zunehmenden Alkoholkonsum.

„Der Genuß des Branntweins ist (...) so übermäßig eingerissen, daß er Vielen den leiblichen und geistigen Untergang bereitet. (...) Besonders den Bergbewohnern und den Arbeitern in den Steinbrüchen gilt der Branntwein für ausschließliche Labe bei der Arbeit und Feiertagstrank. Selbst die Wiewer [Weiber, d.V.] genießen ihn bei Volksfesten, und bei Kindern wird schon vorzeitig das spätere entsetzliche Bedürfnis vorbereitet.“²¹⁵

Eine andere Form der flüssigen Nahrung war das Bier. Die Bierbrauerei war im Bergischen Land im Vergleich zum Rheinland weniger verbreitet. Die schlechte landwirtschaftliche Situation ließ wenig Raum für nebegewerbliches Brauen.²¹⁶ Auch der fehlende Absatzmarkt aufgrund der spärlichen Besiedlung verhinderte bis zur

²⁰⁹ Zuccalmaglio (1846), S. 253.

²¹⁰ STAGL B 5.

²¹¹ Gerst (1990), S. 92.

²¹² Ebd., S. 93. Der Branntwein wurde im 19. Jahrhundert aus Kartoffeln gebrannt.

²¹³ Der übermäßige Alkoholkonsum wurde aufgrund der allgemeinen Temperenzbewegung seit dem Beginn des 19. Jahrhunderts kritisch gesehen und die preußische Verwaltung versuchte mit Hilfe von Vorgaben diesen Konsum einzudämmen.

²¹⁴ Ebd., S. 89–90.

²¹⁵ Zuccalmaglio (1846), S. 253.

²¹⁶ Fischer /Herborn (1985), S. 66.

Mitte des 19. Jahrhunderts das Aufkommen von Bierbrauereien in den ländlichen Gemeinden, die sich erst seit dieser Zeit beispielsweise in Lindlar etablierten.²¹⁷ Die Bierbrauerei wurde auf dem Lande als „beschränkte Saisonarbeit“²¹⁸ in den Wintermonaten betrieben und für den Eigenbedarf oder den lokal eng begrenzten Raum produziert.²¹⁹

Seit 1835 musste für die Betreibung einer Gastwirtschaft eine Konzession erworben werden.²²⁰ Mit dieser Maßnahme versprach man sich eine größere Kontrolle über den Alkoholausschank. Auch die Lage der meisten Gasthäuser in der Nähe der Kirchen sorgte für Streitigkeiten. Dieser Standort begünstigte den Absatz, weil sich hier die Bevölkerung nach dem sonntäglichen Gottesdienst traf.²²¹ Allerdings durften die Gaststätten die Kirchgänger nicht von den Gottesdienstbesuchen abhalten und mussten deshalb während der Messe geschlossen bleiben.²²² Der Alkoholkonsum in den Gasthäusern bereitete vor allem der weiblichen Bevölkerung Lindlars Probleme, deren Männer in der Wirtschaft ihr Geld vertranken. Sie baten den Bürgermeister, gegen die Wirte, die ihre Männer zum Trinken verleiteten, vorzugehen.²²³

In Bergisch Gladbach hatte es schon seit Beginn des 19. Jahrhunderts zahlreiche Gasthäuser gegeben. Ihre Zahl lag 1847 bei elf, davon waren zwei Schankwirtschaften, acht Gast- und Schankwirtschaften und ein Kleinhandel mit geistigen Getränken.²²⁴ In den Wirtschaften wurde meist Fassbier ausgeschenkt, nur in den kleineren Gasthäusern mit wenig Umsatz gab es gegen Ende des 19. Jahrhunderts Flaschenbier.²²⁵ Dieser Handel wurde von dem damaligen Bürgermeister begrüßt, denn so konnten die Männer den erworbenen Alkohol zu Hause konsumieren und mussten nicht in die Gasthäuser gehen.²²⁶ Für den Kreis Mülheim am Rhein wurde aufgrund der starken Verbreitung des Gaststättengewerbes seit Mitte des 19. Jahrhunderts 1879 ein Ortsstatut erlassen, das „die Erlaubnis zur Eröffnung weiterer Wirtschaften vom Nachweis des Bedürfnisses abhängig machte“ und einen leichten Rückgang der Gaststätten zur Folge hatte.²²⁷

²¹⁷ Gerst (1990), S. 93.

²¹⁸ Fischer/Herborn (1985), S. 62.

²¹⁹ Ebd., S. 62, 66. Vgl. Siuts (1982), S. 209-212 zu bäuerlichem Brauen in Westfalen.

²²⁰ Gerst (1990), S. 90.

²²¹ Bauche (1993), S. 96.

²²² Heizmann (1985), S. 148.

²²³ Gerst (1990), S. 95.

²²⁴ Die Definition für den Kleinhandel mit geistigen Getränken ist nachzulesen bei Heizmann (1985), S. 143; Bauche (1993), S. 95; Vorwig (2007), S. 59-69.

²²⁵ Gerst (1990), S. 93.

²²⁶ Bauche (1993), S. 95.

²²⁷ Hermanns (1969), S. 119.

Die Gastwirtschaften waren sowohl in Gladbach wie auch in Lindlar meisten sehr klein und von geringer Betriebsgröße.²²⁸ Das Gewerbe „Wirt“ reichte nicht als abschließliches Einkommen. Eine beliebte Kombination mit dem Beruf Wirt war der Kleinhandel, der praktischerweise in dem als Wirtsstube genutzten Raum, betrieben werden konnte.²²⁹ Im Jahre 1887 waren in Lindlar 48 von 60 Wirten als Kleinhändler tätig, die anderen betrieben nebenher ein anderes Gewerbe wie Bäcker oder Handwerker.²³⁰ Die Berufskombination von Brauer oder Branntweinbrenner und Wirt kam im 19. Jahrhundert häufig vor. Die zunehmende Industrialisierung im Brauer- und Brennergewerbe seit Mitte des 19. Jahrhunderts sorgte für die Zunahme von industriellen und einer Abnahme der ländlichen Brauereien. Im Kreis Wipperfürth gab es 1907 keine Brauerei mehr, dagegen im Kreis Mülheim insgesamt neun, von denen allerdings fünf in der Stadt Mülheim lagen.²³¹ 1933 war in dem neu entstandenen Rheinisch-Bergischen Kreis nur noch eine Brauerei in Betrieb.²³²

Nachdem bis Mitte des 19. Jahrhunderts alle Branntweinbrennereien in Lindlar aufgegeben worden waren, wurde 1870 die „Dampf-Kornbranntwein-Brennerei und Presshefe-Fabrik“ gegründet. Bis 1877 stieg die Zahl der Branntweinbrenner wieder auf vier an, allerdings produzierten sie nicht mehr Kartoffelschnaps, sondern Korn.²³³

Die Zahl der Gastwirtschaften in der Gemeinde Lindlar nahm seit Mitte des 19. Jahrhunderts bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts stetig zu. Seit 1920 ging die Zahl der Wirte allerdings zurück. Eine Revision der Gast- und Schankwirtschaften in diesen Jahren ergab insgesamt 53 Wirtschaften, deutet aber mit dem Hinweis „die hier nicht genannten Betriebe ruhen bis auf Weiteres“ an, dass es noch weiteren Wirtschaften gab, die nicht mehr aktiv geführt wurden.²³⁴

In Bergisch Gladbach ist dagegen seit Beginn des 19. Jahrhunderts bis in die 1970er Jahre eine stetige Zunahme der Gast- und Schankwirtschaften zu verzeichnen.

²²⁸ Bauche (1993), S. 95.

²²⁹ Gerst (1990), S. 92. Gegen Ende des 19. Jahrhunderts wurde veranlasst, dass diese beiden Gewerbe auch räumlich getrennt ausgeführt werden mussten.

²³⁰ Ebd., S. 92.

²³¹ Fischer /Herborn (1985), S. 89.

²³² Ebd., S. 103.

²³³ Gerst (1990), S. 93.

²³⁴ Siehe dazu Kapitel 5.2.

Jahr	Wirte in Bergisch Gladbach	Wirte in Lindlar
1806	4	
1847	11	
1861		27
1862	32	
1881/82	21	58
1887		60
1905		53
1906	55	
1920	53	53
1939	74	34
1951	69	30
1969/70	108	

Tab. 9: Anzahl der Wirte in Bergisch Gladbach und Lindlar von 1806 bis 1970.²³⁵

2.2.5. Märkte

In der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts gab es weder in Bergisch Gladbach noch in Lindlar die Möglichkeit, sich mit Nahrungsmitteln auf einem Wochenmarkt²³⁶ zu versorgen.²³⁷ Die Bereitstellung landwirtschaftlicher oder sonstiger Produkte übernahmen umherziehende Händler.²³⁸ Die Landwirte der Gemeinde konnten ihre Waren nicht vor Ort anbieten, sondern belieferten die Märkte in den größeren Städten und Ballungsräumen der Umgebung, wie beispielsweise den Kölner Raum oder Remscheid und Wermelskirchen.²³⁹

Anstelle der Wochenmärkte fanden in den Landkreisen Mülheim am Rhein und Wipperfürth regelmäßig Kram- und Jahrmärkte²⁴⁰ statt, die von großer Bedeutung waren.²⁴¹ In den Jahren 1834 und 1846 gab es in der Bürgermeisterei Lindlar insgesamt vier „Kram-Märkte“, zwei von je einem Tag Dauer in Frielingsdorf und zwei

²³⁵ Angaben zu Bergisch Gladbach: STAGL B 5 (1806), STAGL C 1021 (1862), STAGL C 103 (1881/82), Bauche (1990), S. 95 (1847) und ab 1906 die jeweiligen Adressbücher. Angaben zu Lindlar: GALIN I Nr. 89, I 828, I 706, Gerst (1990), S. 74–75 sowie die Adressbücher von 1939 und 1951.

²³⁶ Wochenmärkte, die ein bis mehrmals in der Woche stattfinden, sollen den kurzfristigen Bedarf an Gemüse, Obst, Eiern und Geflügel befriedigen. Sie sind der direkte Absatzmarkt zwischen Produzent und Verbraucher. Kerkhoff-Hader (1978), S. 183.

²³⁷ Zur Entwicklung des Marktes in deutschen Großstädten im 18. bis 20. Jahrhundert siehe Spiekermann (1999), S. 34ff.

²³⁸ Gerst (1990), S. 105-108.

²³⁹ Ebd., S. 102.

²⁴⁰ Kerkhoff-Hader (1978), S. 183. Die sich jährlich wiederholenden Märkte werden Jahrmärkte genannt. Sie dienen der Deckung mit Produkten für den langfristigen Bedarf.

²⁴¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 217; Bendel (1925), S. 24.

zweitägige in Lindlar.²⁴² Diese Märkte deckten neben der Selbstversorgung den längerfristigen Bedarf. Die regelmäßigen und kurzfristigen Bedürfnisse der Einwohner konnten aber weiterhin nur von Hausierern befriedigt werden.²⁴³

Im Kreis Mülheim wurden in einigen Orten, beispielsweise in Marialinden, Overath und Rösrath, regelmäßig Vieh- und Krammärkte durchgeführt.²⁴⁴ In Bergisch Gladbach dagegen gab es in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts nicht einmal einen offiziellen Jahrmarkt wie in Lindlar. Unerlaubt aber wahrscheinlich geduldet waren die Markthändler, die sich an Sonn- und Feiertagen und zur Kirmes an den Kirchen der Gemeinde einfanden. Sie boten den Kirchenbesuchern, die meist von den weit verstreuten Siedlungen kamen, Weißbrot und Kramwaren vor der Kirche an. Darüber beschwerten sich die ansässigen Händler, für die die Marktbesucher aus dem Umland zu Konkurrenten wurden, weil sie guten Umsatz machten.²⁴⁵

Der erste Versuch, einen offiziellen Wochenmarkt in Bergisch Gladbach zu etablieren, erfolgte einige Zeit nachdem Bergisch Gladbach im Jahr 1856 Stadtrechte verliehen bekommen hatte. 1868 wurde eine Marktordnung vorgelegt, die sich an derjenigen von Mülheim am Rhein aus dem Jahr zuvor orientierte.²⁴⁶ Der Markt sollte zweimal wöchentlich, mittwochs und samstags, in der Zeit vom frühen Morgen bis 14:00 Uhr auf dem freien Platz vor der katholischen Kirche stattfinden.²⁴⁷ Auch für die Art der Waren, die angeboten wurden, bestand eine Regelung. Es durften „Erzeugnisse des Bodens, der Land- und Forstwirtschaft, der Jagd und Fischerei, welche zum Genusse dienen“ gehandelt werden sowie „andere Erzeugnisse der Natur und der mit dem Landbau und der Forstwirtschaft verbundenen gewerblichen Thätigkeit“ wie Steine, Stroh, Besen aus Reisig, Blumen, Strümpfe aus Leinen, Brennmaterialien, Wolle, Strickgarn usw.²⁴⁸ Die Produkte, die nicht zum Marktsortiment zählten, sollten das Einkommen der Hausierer, des örtlichen Einzelhandels sowie der ortsansässigen Handwerker sicherstellen. Aus diesem Grund gehörten Produkte industrieller oder handwerklicher Herstellung wie Schuhe, Wolltuch, Metallwaren oder Möbel nicht zu den auf dem Markt angebotenen Waren.²⁴⁹

Allerdings gab es bei der Einhaltung der Markttage Schwierigkeiten, so dass auf einer öffentlichen Sitzung der Stadtverordneten-Versammlung von Bergisch Gladbach am 23. Juni 1893 sich die Stadtverordneten nochmals mit der Einrichtung eines Wochenmarktes befassen mussten. Der Wochenmarkt war seit seiner Einführung

²⁴² GALIN I Nr. 691. In Lindlar fanden die Märkte am 2. Sonntag nach Pfingsten und an Maternus statt, in Frielingsdorf an Fronleichnam und Appolinaris.

²⁴³ Gerst (1990), S. 104.

²⁴⁴ Hermanns (1969), S. 118.

²⁴⁵ Bauche (1993), S. 83-84.

²⁴⁶ STAGL C 1028. Hermanns (1969), S. 118. In Mülheim fand bis zum Ersten Weltkrieg täglich ein Wochenmarkt statt, wobei die Haupttage aber dienstags und freitags waren.

²⁴⁷ Bauche (1993), S. 84.

²⁴⁸ STAGL C 1028.

²⁴⁹ Bauche (1993), S. 85.

1868 schon zweimal „eingegangen“ und die Stadtverordneten beschlossen 1893 den Wochenmarkt nochmalig, aufgrund der Nachfrage potentieller Käufer, unter den gleichen Rahmenbedingungen einzuführen. Der Marktbeschickung durch die Bauern der Umgebung hatte man sich schon vorher versichert, nur das Problem der Konsumenten musste noch geklärt werden: „Es wird deshalb Sache der Hausfrauen in B. Gladbach sein, ihre Einkäufe auf dem Markte regelmäßig zu besorgen, damit die Einrichtung, welche sie jetzt sehr entbehren, von Dauer ist.“²⁵⁰ Als „Gegenstände des Marktverkehrs“ sah der §2 der „Polizei-Verordnung über den Wochenmarkt-Verkehr in der Stadt Bergisch Gladbach“ sämtliche Naturerzeugnisse aus Land- und Forstwirtschaft, Garten- und Obstbau, der Fischerei sowie Kurzwaren und Steingut vor.²⁵¹

Das Angebot eines Wochenmarktes wurde allerdings weiterhin nicht von der Bevölkerung angenommen. Der Haus- und Grundbesitzer-Verein in Bergisch Gladbach beantragte aus diesem Grund 1912 eine neuerliche Wiedereinführung eines Marktes mit dem bedauernden Hinweis, dass „der schon im Jahre 1893 eingerichtete Wochenmarkt damals bald wieder eingegangen“ sei. Der Verein war sich aber sicher, dass ein Wochenmarkt 1912 „mit Freude von der gesamten Bürgerschaft begrüßt“ würde.²⁵² Ohne einen Wochenmarkt verlief die Versorgung mit Gemüse und Obst, sofern sich die Einwohner nicht selbst versorgen konnten, über Händler, die die Waren auf dem Kölner Markt einkauften und dann von Haus zu Haus zogen, um sie zum Verkauf anzubieten. Der Haus- und Grundbesitzerverein bemängelte an dieser Versorgungsmöglichkeit die überhöhten Preise der „Hausierer“ und wies auf die fehlende hygienische Handhabung der Waren hin. Viel wichtiger aber war der Versuch, neue Kundschaft aus den Nachbarorten an die Innenstadt von Bergisch Gladbach zu binden. Auch die Kaufkraft der Landwirte, die bisher die Märkte von Mülheim am Rhein und Köln beschickten, sollte gebunden werden.²⁵³ Auf die Bitte des Vereins beschloss die städtische Verwaltung, den Wochenmarkt in der Hoffnung wieder einzuführen, dass die Nachfrage aufgrund der veränderten Erwerbsstruktur der Bevölkerung zugenommen habe und den Marktbeschickern genügend Umsatz bieten könnte.

²⁵⁰ STAGL D 959; STAGL D 737.

²⁵¹ STAGL D 959. Polizei-Verordnung vom 4.8.1893.

²⁵² STAGL D 959.

²⁵³ STAGL D 959. „Die Einführung der elektrischen Bahn und des Automobilverkehrs bis zum hiesigen Personenbahnhof hat die Abwanderung der bergischen Kundschaft nach den großen Nachbarstädten vergrößert, die im Bau begriffenen Bahn Lindlar-Immekeppel-Cöln wird noch eine weitere Abwanderung der bergischen Kundschaft herbeiführen. Auch aus diesem Grunde erscheint es notwendig, den Landwirten der Nachbarschaft sicheren Absatz ihrer Erzeugnisse auf dem hiesigen Wochenmarkt zu verschaffen und sie für unsere Geschäftsleute zu gewinnen.“

„Bei der großen Zahl von Beamten und Arbeitern, die ihren täglichen Bedarf an landwirtschaftlichen Erzeugnissen nicht selbst ziehen können, wird die Nachfrage sicherlich eine ganz erhebliche sein. Man wird es ohne Zweifel in den weitesten Kreisen mit Freuden begrüßen, wenn man nicht mehr auf die Hausierer angewiesen ist.“²⁵⁴

Der neueröffnete Wochenmarkt wurde mit Hilfe von 2.500 Handzetteln, die an Familien in Bergisch Gladbach verteilt worden waren, angekündigt. Anders als 1893 sollte der Markt nun dienstags und freitags abgehalten werden. In dem Handzettel bat der Bürgermeister die Landwirte und Gartenbesitzer von Bergisch Gladbach und Umgebung, den Markt zu beschicken, und die Hausfrauen, die landwirtschaftlichen Erzeugnisse ausschließlich auf dem Markt zu kaufen, damit es diesmal ein Erfolg werde.

„Nunmehr liegt es an den Interessenten, dem Wochenmarkt ihr Interesse zu widmen, damit derselbe lebensfähig erhalten und dauernd den Interessen derjenigen dient, für die er eingerichtet ist.“²⁵⁵

Die Beteuerungen, Bitten und Hoffnungen, die aus dem Handzettel heraus zu lesen sind, deuten auf die Zweifel hin, ob diesmal die Markteinrichtung erfolgreich werden konnte. Die Bergisch Gladbacher Volkszeitung berichtet von dem zweiten Termin seit Wiedereinführung des Marktes, dass er zwar gut beschickt würde, jedoch wieder nicht ausreichend viele Käufer vorhanden waren.

„Dagegen ließ der Besuch unserer Hausfrauen, zu deren Vorteil der Markt doch eingerichtet, viel zu wünschen übrig. Soll der Markt lebensfähig bleiben, was im allgemeinen Interesse sehr zu wünschen, dann müssen die Hausfrauen mit der Gewohnheit, sich die Sachen von den Händlern zu den von diesen festgesetzten Preisen ins Haus bringen zu lassen, brechen und ihre Einkäufe auf dem Markte besorgen. An ihrer Haushaltungskasse werden sie den Erfolg schon binnen kurzem selbst ermessen können.“²⁵⁶

Das Bedürfnis bei der Bevölkerung war augenscheinlich nicht so groß, wie die Stadtverwaltung glauben machen wollte. Die meisten konnten sich entweder selbst versorgen oder waren mit den Hausierern zufrieden. Nur die ansässigen Händler profitierten von einem Markt, weil mit den Landwirten eine neue Kundschaft an die Stadt gebunden wurde.

Im Gegensatz zu dem Wochenmarkt konnte sich in Bergisch Gladbach der Fischmarkt einige Jahre halten. Er war zu Beginn des Jahrhunderts als städtische Notversorgung eingerichtet worden „um den Einwohnern für das teure Fleisch wenigstens an 1 Tage der Woche einen billigen Ersatz zu schaffen“, wie der Haus- und Grundbesitzerverein schreibt.²⁵⁷ In dem Flugblatt, das die Wiedereinführung eines

²⁵⁴ STAGL D 959.

²⁵⁵ STAGL D 959.

²⁵⁶ STAGL D 959, Bergisch Gladbacher Volkszeitung vom 24. Oktober 1912.

²⁵⁷ Die Information ist also nur aus zweiter Hand und vielleicht wurde der Fischmarkt nur deshalb so

Wochenmarktes ankündigt, werden auch Informationen zum Fischmarkt geliefert. Bisher wurden donnerstags vor dem Rathaus die Fische verkauft. Seit 1912 wurde der schon bekannte und etablierte Fischmarkt mit dem neu eingeführten Wochenmarkt auf den Freitag zusammengelegt, „um demselben von vornherein eine feste Kundschaft zu sichern.“²⁵⁸ Es ist nicht ersichtlich in welchem Maße sich der Markt in Bergisch Gladbach gehalten hat. Fest steht, dass 1934 der Veterinärarzt Dr. Heuner für die Marktkontrolle zuständig war, es zu diesem Zeitpunkt also einen Markt gegeben haben muss.²⁵⁹

In Lindlar hat während dieser Zeit kein Markt bestanden. Aus einem Brief des Landrates an den Bürgermeister von Lindlar 1912 geht hervor, dass die ehemals genehmigten „Dienstags- und Mittwochmärkte in Lindlar und Frielingsdorf“²⁶⁰ aufgehoben werden sollten. Der Landrat bezog sich auf eine Verfügung der Königlichen Regierung aus dem Jahr 1856, die diese Märkte genehmigt hatte. Ob aber in der Gemeinde ein Wochenmarkt bestanden hat, wird nicht deutlich. Für das Jahr 1912 wurde vom Bürgermeister bescheinigt, dass sie „tatsächlich nicht mehr abgehalten werden.“²⁶¹ Für Lindlar sind in der Zeit von 1928-1934 nur ein dreitägiger Krammarkt am 1. Sonntag im August, für Süng und Frielingsdorf jeweils ein zweitägiger im Juli und für Linde ein Krammarkt an zwei Tagen im Juni belegt.²⁶² Der Rat der Gemeinde Lindlar beschloss 1967 die wahrscheinlich erste Marktordnung für die Gemeinde. Der Markt sollte aber nicht auf dem Platz vor der Kirche stattfinden, sondern jeden Freitag „auf dem Parkplatz an der Umgehungsstraße in Lindlar“ abgehalten werden. Als Waren für den Wochenmarkt galten u.a. „Lebensmittel aller Art.“²⁶³ Die Marktordnung wurde am 2. Januar 1968 vom Regierungspräsidenten genehmigt und am 19. Januar 1968 in Lindlar veröffentlicht.²⁶⁴

positiv bewertet, weil der Verein im selben Brief die Bitte der Wiedereinführung eines regulären Wochenmarktes vorträgt. STAGL D 959.

²⁵⁸ STAGL D 959.

²⁵⁹ STAGL C 1465.

²⁶⁰ GALIN I Nr. 692.

²⁶¹ GALIN I Nr. 692.

²⁶² GALIN I Nr. 692.

²⁶³ GALIN II Nr. 171; § 3.

²⁶⁴ GALIN II Nr. 171.

3. LEBENSMITTELHANDEL IN BERGISCH GLADBACH UND LINDLAR

3.1. ALLGEMEINE TENDENZEN IM 19. UND 20. JAHRHUNDERT

Die zunehmende Industrialisierung, das Bevölkerungswachstum und die Verstädterung förderten seit Mitte des 19. Jahrhunderts die Entstehung eines leistungsfähigen Einzelhandels.¹ Die Entwicklung und Zunahme der Geschäfte wurde durch die Gewerbefreiheit begünstigt, die dem Einzelhandel allgemein einen starken Umbruch bescherte.² Abhängig von der Bevölkerungszunahme und der Kaufkraft war ein Wandel im Einzelhandel besonders in den Städten zu bemerken.³ Die zunehmende Anzahl an Einzelhandelsgeschäften in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bot viele neue Arbeitsplätze, die allerdings überwiegend von ungelernten Arbeitskräften besetzt wurden.⁴

Die Entwicklung im Lebensmitteleinzelhandel dagegen ist nur wenig untersucht. Die Ausführungen zum 19. Jahrhundert bescheinigen für die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts eine Zunahme an Lebensmittelläden entsprechend der Entwicklung im gesamten Einzelhandel, da sich die Faktoren, die dem Einzelhandel einen Aufschwung bescherten, auch auf den Lebensmitteleinzelhandel auswirkten.

Zwischen 1882 und 1895 wird im Bereich der Kolonialwarenläden ein Wachstum von 55% festgestellt,⁵ während an anderer Stelle zwischen 1882 und 1907 eine Zunahme von Läden des Lebensmitteleinzelhandels von 67,5% angezeigt wird.⁶

Zur Entwicklung der Lebensmittelläden im 19. Jahrhundert ist insgesamt aber wenig Literatur vorhanden, die sich zudem überwiegend auf die Situation in größeren Städten konzentriert. Teuteberg liefert einen zusammenfassenden Überblick, der den Untersuchungsraum Deutschland bearbeitet und allgemeine Tendenzen aufzeigt.⁷ Für die städtischen Bereiche nimmt er an, dass es „für eine normale städtische Familie in Deutschland bis zur Jahrhundertwende zur Gewohnheit [wurde], viele Lebensmittel auch aus einem Laden und nicht nur vom Wochenmarkt zu beziehen.“⁸ Andererseits war aber die Selbstversorgung im 19. Jahrhundert auch in den städtischen Haushalten noch recht bedeutsam,⁹ wie Spiekermann in seiner Dissertation herausstellt. Er

¹ Spiekermann (1999) liefert eine sehr ausführliche Dokumentation des Kleinhandels im 19. Jahrhundert anhand einiger ausgewählter Großstädte.

² Gartmayr (1964), S. 157.

³ Ebd., S. 82.

⁴ Bredeck (1957), S. 19.

⁵ Berekoven (1987), S. 48.

⁶ Bredeck (1957), S. 11. Die Bevölkerung nahm zur gleichen Zeit um ca. 40% zu. Bei allen Angaben sollte aber die unterschiedliche Entwicklung in den Städten und auf dem Land beachtet werden.

⁷ Teuteberg (1987), S. 1–36.

⁸ Ebd., S. 13.

⁹ Spiekermann (1999), S. 45.

beschäftigt sich ausführlich mit der Entwicklung des Kleinhandels und des Lebensmittel Einzelhandels im 19. Jahrhundert, bezieht sich aber überwiegend auf deutsche Großstädte.¹⁰

Desweiteren beschäftigen sich auch Mikrostudien mit Lebensmittelläden im städtischen Bereich.¹¹ Für Hannover wird z.B. dargelegt, dass die Zahl der Lebensmittelhandlungen mit dem Anstieg der Bevölkerung durch zunehmende Industrialisierung seit Mitte des 19. Jahrhunderts ebenfalls stark anwuchs.¹²

Insgesamt lassen die Ausführungen erkennen, dass es eine starke Zunahme an Lebensmittelläden in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts gegeben hat, die allerdings selbst die Bewohner von Großstädten nicht als ausschließliche Versorgungsmöglichkeit nutzten.

Für den ländlichen Bereich fehlen überregionale Untersuchungen zum Lebensmittelhandel im 19. Jahrhundert. Dafür liefern einige Mikrostudien Informationen zur Situation der Läden im ländlichen Bereich z.B. für das Münsterland¹³, den Landkreis Diepholz¹⁴ oder die Region Lippe.¹⁵ Die Angaben für das 19. Jahrhundert sind recht widersprüchlich und reichen von ausschließlicher Selbstversorgung¹⁶ bis zu zahlreich vorhandenen Lebensmittelläden.¹⁷ Die Untersuchungen zu Lippe und Diepholz sprechen von einer weitest gehenden Selbstversorgung und einer sehr geringen Ausstattung mit Lebensmittelläden. In Geschäften wurde nur das gekauft, was nicht selbst herzustellen war.¹⁸ Erst Ende des 19. Jahrhunderts erreichte der wirtschaftliche Aufschwung auch die ländlichen Gebiete und die steigende Kaufkraft der Bevölkerung sorgte für einen Anstieg der Lebensmittelläden. Diese Läden waren aber klein und wurden häufig nur als Nebenerwerb betrieben,¹⁹ dafür entstanden sie auch in kleineren Ansiedlungen und Dörfern.²⁰ Die Studie über zwei ländliche Orte im Münsterland belegt für das frühe 19. Jahrhundert ebenfalls die Selbstversorgung, erwähnt aber auch eine große Anzahl an Läden, in denen mit Lebensmitteln gehandelt wurde.²¹

¹⁰ Spiekermann, (1999). Speziell zum Lebensmittelhandel siehe Seite 162-175.

¹¹ Persson (1969) beschäftigt sich mit den um 1900 in Lund vorhandenen Lebensmittelläden.

¹² Fahl (1996), S. 10.

¹³ Klein (1987), S. 27ff.

¹⁴ Vogeding (1996), S. 19-42.

¹⁵ Landleben in Lippe (1992), S. 378ff.

¹⁶ Teuteberg (1987), S. 2. Teuteberg ist der Meinung, dass in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts $\frac{3}{4}$ der Bevölkerung auf dem Lande lebte und sich ausschließlich selbst versorgte.

¹⁷ Sombart (1913), S. 220.

¹⁸ Landleben in Lippe (1992), S. 383–386.

¹⁹ Ebd., S. 386.

²⁰ Vogeding (1996).

²¹ Klein (1987).

Eine ausschließliche Selbstversorgung scheint es auch hier auf dem Lande nicht gegeben zu haben. Zudem belegen die Angaben für das Münsterland in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts eine „explosionsartige Vermehrung“ der Lebensmittelläden.²²

Warum es zu diesen unterschiedlichen Angaben hinsichtlich der Entwicklung im ländlichen Bereich kommt, wird anhand der Untersuchung für die Region Lippe deutlich. Hier zeichnet sich ein deutlicher Ungleichgewicht bei der quantitativen Verteilung von Lebensmittelläden in Kleinstadt und Dorf ab. Während 1861 zwar die meisten Menschen in ländlichen Bereichen wohnten (83%), befanden sich mehr als die Hälfte der Läden (52%) in Städten bzw. im kleinstädtischen Bereich.²³

3.1.1. Bergisch Gladbach und Lindlar im 19. Jahrhundert

Die exakte Anzahl der Lebensmittelläden in den Gemeinden Bergisch Gladbach und Lindlar lässt sich aufgrund der lückenhaften Quellenlage nicht ermitteln.²⁴ Wie im Kapitel zum Untersuchungsraum bereits dargestellt wurde, können in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts beide Gemeinden als ländlich bezeichnet werden. Landwirtschaft wurde überwiegend zur Selbstversorgung betrieben, da die Erträge nur sehr gering waren. Mit Brot und Fleisch konnte sich die Bevölkerung entweder selbst versorgen oder die ausreichend vorhandenen Bäcker und Metzger nutzen. Die Nachfrage nach käuflich zu erwerbenden Waren war gering. Den zusätzlich vorhandenen Bedarf an Gütern, die nicht eigenhändig hergestellt wurden, konnten die Hausierer, die mit ihren Waren umherzogen, sowie die Ladengeschäfte der ortsansässigen Handwerker abdecken.²⁵ Entsprechend könnte von einem geringen Vorkommen an Lebensmittelläden ausgegangen werden, weil nur wenige Dinge zugekauft werden mussten.

Im deutlichen Widerspruch dazu – allerdings analog zu den ebenfalls scheinbar widersprüchlichen Angaben in der Literatur – stehen die Zahlen der Lebensmittelläden in den ersten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts. Entgegen der Annahme einer autarken Versorgungslage zeigte sich eine deutlich steigende Anzahl an Lebensmittelhändlern in dieser Zeit.²⁶

²² Ebd., S. 40.

²³ Landleben in Lippe (1992), S. 383.

²⁴ Dass das 19. Jahrhundert hier wiederum, wie schon von Klein (1987) und Spiekermann (1999) beklagt, nur unzureichend dargestellt wird, liegt an der schlechten Quellensituation. Für das Untersuchungsgebiet wurden Gewerbesteuerlisten, Konzessionsakten, Wahllisten usw. durchgesehen, mit dem Ergebnis, dass viele Listen, die Angaben zu den Berufen der Bevölkerung enthalten, unvollständig erhalten sind oder sich sogar widersprechen.

²⁵ Bauche (1993), S. 80. Zu den Handwerkern zählen auch die Bäcker und Metzger.

²⁶ Vgl. Hermes/Müller-Miny (1974), S. 101.

Während 1806 für die Bürgermeisterei Gladbach noch zwei „Winkelierer“²⁷ aufgeführt wurden, waren 1823 bereits zehn Krämer vorhanden,²⁸ bis 1832 war ihre Zahl schon auf 16 „Winkelierer“ angewachsen.²⁹ In der Gewerbesteuerrolle der Bürgermeisterei Gladbach für das Jahr 1834 wurden 19 Spezereiwarenhändler aufgeführt.³⁰ Die Ladengeschäfte verteilten sich über die gesamte Bürgermeisterei. In den Gemeinden Gladbach und Paffrath befanden sich mit sieben bzw. sechs Spezereihändlern die meisten, während in Gronau, Torringen und Hebborn der geringeren Bevölkerungszahl entsprechend weniger vorhanden waren.³¹

Betriebsgröße	Gladbach	Paffrath	Gronau	Torrigen	Hebborn	Insg.
Sehr gering		1			1	2
Gering	6	5	3	2		16
Mittelmäßig	1	0				1
Insgesamt	7	6	3	2	1	19

Tab. 10: Anzahl und Betriebsgröße der Spezereiwarenläden der Bürgermeisterei Gladbach im Jahr 1834, unterteilt nach Gemeinden.³²

Es handelte sich überwiegend um kleine Betriebe. Das unterstreicht auch die Gewerbesteuerliste aus dem Jahr 1840, die für die Bürgermeisterei Gladbach 21 Spezereihändler und zwei Viktualienhändler aufführte.³³ Die Mehrheit der Spezereihändler betrieb diesen Beruf nur als Nebenerwerb. Der Spezereihandel wurde in den meisten Fällen mit Berufen aus dem Lebensmittelhandwerk oder mit einer Gastwirtschaft kombiniert, was die Annahme des geringen Umfangs unterstützt. Als zusätzlicher Lebensmittelverkauf wurde der Viktualienhandel erwähnt, der in der Bürgermeisterei Gladbach allerdings auch nur im Nebenerwerb betrieben wurden.³⁴

²⁷ STAGL B 5. Bauche (1993), S. 85. Als „Winkelierer“ wurde ein Händler mit kleinem Ladengeschäft, einem „Winkel“, bezeichnet.

²⁸ STAGL C 1066. Vgl. auch Bauche (1993), S. 85.

²⁹ Bauche (1993), S. 85.

³⁰ STAGL C 1066. Aufgrund der quantitativen Entwicklung ist anzunehmen, dass die Händler nicht mehr als „Winkelierer“ sondern als „Spezereiwarenhändler“ bezeichnet wurden.

³¹ Definitionen der Begriffe Winkelierer, Spezereiwarenhandel, Kramhandel, Viktualienhandel, Detailhandel und Kolonialwarenhandel finden sich in Kapitel 3.2.1 über den selbständigen Lebensmitteleinzelhandel. Unabhängig von den Definitionen wurden die Begriffe allesamt für den Handel mit Lebensmitteln verwendet.

³² STAGL C 1066.

³³ STAGL C 78.

³⁴ STAGL C 78. Der Viktualienhandel wurde in beiden Fällen in Kombination mit einer Gastwirtschaft und einer Bäckerei betrieben.

Spezereihandel kombiniert mit:	Anzahl der Berufskombinationen
Wirt	5
Bäcker	3
Wirt und Bäcker	5
Wirt, Bäcker und Brenner	1
Wirt, Bäcker und Metzger	1
Holzhandel	2
Ohne Kombination	5
Insgesamt	21

Tab. 11: Berufskombinationen der Spezereihändler der Bürgermeisterei Gladbach im Jahr 1840³⁵

Die Entwicklung des Lebensmittelhandels in Lindlar entsprach im 19. Jahrhundert der Entwicklung in Gladbach. Die Gemeinde war ebenfalls ländlich geprägt, verfügte aber auch über kleingewerbliche Arbeitsplätze. Trotz der wahrscheinlich überwiegend vorhandenen Möglichkeit der hauswirtschaftlichen Eigenproduktion konnte sich das Gewerbe der Lebensmittelhändler auch hier entwickeln. 1825 waren in der Bürgermeisterei 44 Krämer oder Viktualienhändler tätig.³⁶ Auch wenn es sich in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts um kleine, in geringem Umfang geführte nebenerwerbliche Lebensmittelläden handelte, kann nicht von einer totalen Selbstversorgung der ländlichen Gemeinde, weder im Fall von Bergisch Gladbach noch von Lindlar, ausgegangen werden.³⁷ Die große Zahl der Läden zeigt, dass ein Bedarf an Artikeln aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich vorlag, der nicht durch Selbstversorgung sowie Bäcker, Metzger oder Hausierer befriedigt werden konnte.³⁸

In der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts blieben die Gemeinden Gladbach und Lindlar weiterhin ländlich strukturiert,³⁹ auch wenn für die Stadt Bergisch Gladbach durch die Verleihung der Stadtrechte 1864, eine zunehmende Industrieansiedlung und die hohe Bevölkerungszunahme erste Veränderungen zu verzeichnen sind. Bergisch

³⁵ STAGL C 78. Die Bürgermeisterei Bergisch Gladbach hatte 1843 4.202 Einwohner.

³⁶ Gerst (1990), S. 102.

³⁷ Kockerols (1991), S. 98ff. Auch die Untersuchung zu der Nachbargemeinde Kürten, die nördlich an das Gemeindegebiet von Lindlar und Bergisch Gladbach heranreicht, kommt zu dem Ergebnis, dass es in der Gemeinde Kürten im 19. Jahrhundert eine hohe Anzahl an Lebensmittelhändlern gab.

³⁸ Vgl. Bauche (1993), S. 81–83; Klein (1987), S. 27–70.

³⁹ Genaue Zahlen für die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts liegen für die Gemeinde Bergisch Gladbach nicht vor. Auch die Zahlen aus Lindlar sind unterschiedlich und widersprüchlich. Die Quellen geben nur die Begriffe „Kleinhändler“ oder „Handel mit Kleinkramwaren“ an, die eine Unterscheidung zwischen einem Handel mit Lebensmitteln oder einem handwerklichen oder gewerblichen Handel nicht möglich machen.

Gladbach entwickelte bis zum Ende des 19. Jahrhunderts die typischen Charakteristika einer Industriestadt. Andererseits war, wie oben gezeigt, die Selbstversorgung bis ins 20. Jahrhundert auch in Bergisch Gladbach noch üblich. Dafür sprach u.a. auch die für eine Stadt untypische Ablehnung eines Wochenmarktes in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts. Die Nachfrage nach frischen landwirtschaftlichen Erzeugnissen war nicht ausreichend, um einen Marktbetrieb zu etablieren. Die von Teuteberg proklamierte „radikale Umformung unserer Lebensmittelversorgung im Zusammenhang mit der modernen Urbanisierung“⁴⁰ müsste in einer Industriestadt zu erkennen sein und eine ähnliche Zunahme an Lebensmittelläden aufweisen wie beispielsweise Hannover.⁴¹ Stattdessen deutete der überwiegend ländliche Charakter von Stadt und Gemeinde auf eine Entwicklung hin, wie sie für die ländlichen Regionen im Münsterland und Lippe dargestellt wurde. Auch die Literatur über den ehemaligen Rheinisch-Bergischen Kreis erwähnte für die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts lediglich „Spezereigeschäfte kleinsten Umfangs“ und „wenige Gemischtwarengeschäfte“,⁴² die den sehr geringen örtlichen Bedarf befriedigten. Während in der Stadt Mülheim am Rhein ein großstädtischer Bestand an Einzelhandelsgeschäften vorhanden war, der auch das Umland versorgte, waren über den Landkreis Mülheim „lediglich Einzelhandelsgeschäfte mit Waren des täglichen Bedarfs, die vorwiegend den Charakter von Gemischtwarenhandlungen trugen, verteilt.“⁴³

Ergänzend sei hier noch ein kurzer Blick auf den Großhandel mit Lebensmitteln und seine Entwicklung im Untersuchungsgebiet geworfen. Dem Großhandel, der praktisch die Grundvoraussetzung für den Einzelhandel war, kam innerhalb der Warenverteilung eine wichtige Position zu. Für den Großhandel mit Waren aller Art war die Stadt Köln schon seit dem Mittelalter Umschlag- und Lagerplatz. Im rechtsrheinischen Mülheim am Rhein beschränkte er sich dagegen Mitte des 19. Jahrhunderts lediglich auf „Holz und Kolonialwaren“.⁴⁴ Ende des 19. Jahrhunderts hatte er sich aber „auf einige nicht unbedeutende Getreide-/Mehlhandlungen, Landesprodukte- und besonders Kolonialwarenhandlungen“ ausgedehnt.⁴⁵ Auch in Bergisch Gladbach entwickelten sich zu dieser Zeit Großhandlungen für Getreide und Mehl, die auch Kartoffeln im Sortiment hatten.⁴⁶ Der Kolonialwarengroßhandel etablierte sich hier erst nach dem Ersten Weltkrieg.⁴⁷

⁴⁰ Teuteberg (1987), S. 1.

⁴¹ Fahl (1996), S. 9-10.

⁴² Löhr (1933), S. 119.

⁴³ Hermanns (1969), S. 118.

⁴⁴ Zuccalmaglio (1846), S. 269.

⁴⁵ Hermanns (1969), S. 120.

⁴⁶ Löhr (1933), S. 121.

⁴⁷ Ebd., S. 121. „Alle konnten sich nicht behaupten, doch haben Johann Breidohr, Josef Fett und Anton Keppel sich ihren Platz an der Sonne erkämpft.“

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass der Zustand der Lebensmittelversorgung im Untersuchungsgebiet während des 19. Jahrhunderts geprägt wurde durch die ländliche Selbstversorgung und zahlreiche Lebensmittelläden von geringem Umfang für den zusätzlichen Bedarf.⁴⁸ Die starke Zunahme von Läden, die seit Mitte des 19. Jahrhunderts in den großen Städten und Industriegebieten zu beobachten war, traf auf das Untersuchungsgebiet nicht zu, auch nicht auf die Stadt Bergisch Gladbach.⁴⁹ Stattdessen ähnelt die Entwicklung innerhalb des Untersuchungsraumes denen anderer ländlicher Regionen.⁵⁰ Die Zunahme der Lebensmittelläden verlagert sich hier auf die Zeit um die Jahrhundertwende und den Beginn des 20. Jahrhunderts, als der wirtschaftliche Aufschwung auch die ländlichen Gebiete erreichte.

3.1.2. Statistische Entwicklung von 1906 bis 1970

Eine statistische Auswertung der Berufe der Nahrungs- und Genussmittelbranche erfolgt für Bergisch Gladbach anhand von fünf Zeitschnitten 1906, 1920, 1939, 1951 und 1969/70 und für Lindlar mit den beiden Zeitschnitten 1939 und 1951, weil für diese Jahre Adressbücher in den jeweiligen Archiven vorliegen. Diese liefern quantitatives Material über Vorkommen und Art der Lebensmittelläden und geben Auskunft über Tendenzen und Veränderungen.⁵¹

Alle ausgewerteten Adressbücher beinhalten ein alphabetisches Namensverzeichnis mit Berufsangaben und bis auf das Adressbuch von 1906 auch ein Branchenverzeichnis.⁵² Um die quantitativen Aussagen über die Lebensmittelläden in einen größeren Zusammenhang einzubetten, wurden noch die Angaben zu weiteren Berufen aus dem

⁴⁸ Dorfchronik Linde (1996) S. 98. Das Beispiel des Kirchdorfes Linde in der Gemeinde Lindlar zeigte, dass 1875 trotz der geringen Einwohnerzahl von 710 fünf Wirte, sechs Krämer und vier Handelsleute für Landesprodukte ansässig waren.

⁴⁹ Bergisch Gladbach ist nicht zu vergleichen mit großen Städten wie Köln oder der Region des Ruhrgebietes, trotzdem waren die Grundlagen, die eine Industriestadt ausmachten, wie Zunahme der Bevölkerung, Arbeitsplätze in der Industrie, Anwachsen der Stadt usw. auch hier gegeben.

⁵⁰ Landleben in Lippe (1992); Vogeding (1996).

⁵¹ Die Adressbücher aus den oben erwähnten Jahren können im Stadtarchiv Bergisch Gladbach eingesehen werden. Mehr Adressbücher sind für den Untersuchungszeitraum nicht vorhanden. Auf den kritischen Umgang und Gebrauch von Adressbüchern als Quelle wurde schon in der Einleitung hingewiesen. Für die Auswertung wird davon ausgegangen, dass die mit Beruf erwähnten Personen im Adressbuch auch diesen Beruf ausgeübt haben, und dass sie, im Falle der Lebensmittelläden, auch den Laden innerhalb des als Adresse angegebenen Hauses geführt haben.

⁵² Die Zahlen für die Auswertung wurden, bis auf 1906, aus den Berufsangaben des Branchenverzeichnisses ermittelt. Im Adressbuch von 1906 werden in dem alphabetischen Namensverzeichnis die Adresse und der Beruf der jeweiligen Person genannt. Es können auch mehrere Berufe angegeben werden. Im Branchenverzeichnis dagegen sind einige Berufe vorgegeben, denen die einzelnen Personen zugeordnet werden können. Bei mehreren Berufen kann die Person auch in mehreren Branchen erwähnt werden. Eine Auswertung der alphabetischen Verzeichnisse für die Jahre 1920, 1939, 1951 und 1969/70 wäre aufgrund der hohen Bevölkerungszahl nicht zu leisten gewesen. Ein Vergleich zwischen dem alphabetischen Verzeichnis von 1906 und den anderen Adressbüchern aus den späteren Jahren ist deshalb sehr kritisch zu betrachten.

Lebensmittelbereich ausgewertet. Als ausdrückliche Lebensmittelläden gelten im Folgenden Kolonialwarenläden, Spezereiwarenläden, Filialläden und Gemischtwarenläden. Zu den anderen Berufen oder Geschäften, die im weitesten Sinne mit dem der Nahrungs- und Genussmittelbranche in Verbindung zu bringen sind, zählen neben den Bäckern, Metzgern und Gastwirten auch die Spezialgeschäfte. Darunter fallen der Obst- und Gemüsehandel, der Butter-, Eier-, Käse-Handel und sonstige Handelsgeschäfte, die sich auf den Verkauf einer Warengruppe aus dem Lebensmittelbereich spezialisiert hatten.

3.1.2.1. Lebensmittelläden in Bergisch Gladbach

Greven's Adressbuch für die Stadt Köln aus dem Jahre 1906 enthält ergänzend auch eine Auflistung der Bewohner der Stadt Bergisch Gladbach.⁵³ Diese ist als das erste Adressbuch der Stadt zu werten. Es bietet eine alphabetische Auflistung aller männlicher Einwohner bzw. Haushaltsvorstände mit Name, Adresse und Angabe des Berufes. Die Tabelle führt alle Nennungen der Berufe, die der Nahrungs- und Genussmittelbranche zugeordnet werden können, für das Jahr 1906 auf.⁵⁴

Gewerbe	Nennungen
Kolonialwarenhandel	22
Spezereiwarenhandel	12
Handel	2
Obst- und Gemüse-Handlung	1
Butter-, Eier-, Käse-Handlung	3
Bäcker	25
Metzger	11
Gastwirt	55
Delikatessenhandel	2
Fischhandel	1
Drogenhandel	1
Branntweinbrenner	9
Nennungen insgesamt	144

Tab. 12: Berufe der Nahrungs- und Genussmittelbranche in Bergisch Gladbach 1906.⁵⁵

⁵³ Adressbuch 1906. In diesem Jahr hatte Bergisch Gladbach 13.411 Einwohner.

⁵⁴ Adressbuch 1906.

⁵⁵ Die „Nennungen insgesamt“ beziehen sich auf die tatsächlichen Nennungen aus dem Lebensmittelbereich. In der Tabelle sind aber auch 19 Personen aufgeführt, die in zwei Gewerben tätig waren. Daraus resultiert die Nennung 144 bei 114 Personen.

Diejenigen Personen, die nur mit einem Beruf aus dem Bereich Lebensmittelhandel aufgelistet sind, haben diesen nicht zwingend als alleinigen Haupterwerb ausgeübt. Viele gaben noch einen anderen Beruf an, der nichts mit der Lebensmittelbranche zu tun hatte. Insgesamt werden bei der Hälfte der 114 Personen bei der Berufsangabe im alphabetischen Adressverzeichnis zwei Berufe

Die Gesamtzahl der Nennungen ist allerdings nicht gleichzusetzen mit der Anzahl der Personen, die in den Berufen tätig waren. Insgesamt haben 114 Personen einen Beruf aus dem Lebensmittelbereich angegeben, wobei einige aber zwei oder drei Berufe dieser Kategorie nannten. Hierdurch ergibt sich zwar insgesamt ein Angebot aus der Lebensmittelbranche von 144 Nennungen, allerdings wurden mehrere Gewerbe gleichzeitig von einer Person betrieben.⁵⁶

Als potentielle Lebensmittelgeschäfte ergeben Kolonialwarenläden, Spezereiwarenläden und Handel zusammengenommen eine höhere Zahl⁵⁷ als die Bäckereien oder die Metzgereien, während die Gastwirtschaften mit Abstand die größte Gruppe bilden.

Die spezialisierten Nahrungsmittelanbieter wie Obst- und Gemüsegeschäfte, Butter-, Eier-, Käse-Geschäfte oder Fisch- und Delikatessenläden werden seltener genannt. Auffallend bei den Spezialgeschäften ist, dass Obst- und Gemüseläden sowie Butter-, Eier- und Käse-Geschäfte als ausschließlicher Erwerb angeführt werden, wohingegen Fisch- oder Delikatessenhandel immer nur als Nebenerwerb bzw. zusätzliche Warengruppe eines allgemeinen Lebensmittelgeschäftes erscheinen.⁵⁸ Der Handel mit Drogen⁵⁹ wird in dem alphabetischen Verzeichnis von 1906 nur als Sortimentsergänzung zu einer Kolonialwaren-, Delikatess-, Farb- und Materialwarenhandlung erwähnt und nicht als Drogerie bezeichnet.⁶⁰ Unter den 22 Kolonialwarenläden war ein konsumgenossenschaftlich geführtes Geschäft aufgeführt, der „Konsum Concordia“.⁶¹ Ansonsten handelte es sich um von selbständigen Lebensmittelhändlern privat geführte „Kolonialwarenläden“.

genannt.

⁵⁶ Beispielsweise: „Carl H., Bäckerei, Restauration und Kolonialwarenhandlung.“

⁵⁷ Insgesamt sind es 36 Lebensmittelläden. In diesem Fall zählen die beiden Nennungen „Handel“ zum Handel mit Nahrungs- und Genussmitteln. Die Läden wurden in Kombination mit einer Gaststätte betrieben, von denen eine im Besitz der Großeltern von der Gewährsperson Herrn Hetzenegger war. Nach ihren Aussagen betrieben die Großeltern neben der Gastwirtschaft einen Lebensmittelladen.

⁵⁸ Als Beispiele seien angeführt: „Johann H., Delikatessen-, Kolonialwaren- und Fischhandlung“ und „Peter P., Butter-, Eier- und Käsehandlung.“

⁵⁹ Merck's Warenlexikon (1920) S. 90. „Unter dem Namen Drogen, (...) faßt man jetzt alle diejenigen Naturprodukte zusammen, welche zu medizinischen und technischen Zwecken benutzt werden und Handelsartikel der Apotheker und Drogisten bilden.“ Um diese Artikeln verkaufen zu dürfen, benötigen die Händler eine offizielle Erlaubnis.

⁶⁰ Löhr (1933), S. 120. Die Gründung dieser ersten Drogerie in Bergisch Gladbach wird in der Literatur auf das Jahr 1882 festgelegt. Allerdings wurde sie da schon in Kombination mit einem Lebensmittelgeschäft betrieben. Für den alleinigen Erwerb schien der Verkauf von Drogen nicht genug einzubringen.

⁶¹ Zu den Konsumvereinen siehe Kapitel 3.2.2.

Das Adressbuch der Bürgermeisterei Bergisch Gladbach von 1920 bestand neben einem alphabetischen Verzeichnis noch aus einem Branchenverzeichnis.⁶² Hier wurden Sparten für verschiedene Läden, Werkstätten, Gewerbe und Betriebe verzeichnet. Auffallend ist das engere Begriffsschema, dem sich die Berufsvielfalt aus dem alphabetischen Verzeichnis unterordnen muss. So gibt es in dem Branchenverzeichnis 1920 für Lebensmittelgeschäfte nur die Sparte „Colonialwarenhandlungen“. Eine weitere Unterteilung der Lebensmittelgeschäfte, z.B. in Spezereiwarenhandlung, war nicht vorgesehen.⁶³ Die meisten Gewerbetreibenden ließen sich unter einer Berufssparte verzeichnen, weshalb die gleichzeitige Nennung von mehreren Berufen, wie es im alphabetischen Verzeichnis möglich war, entfiel. Zwar konnten sich die Gewerbetreibenden auch im Branchenverzeichnis unter mehreren Sparten eintragen lassen, doch nutzten nur wenige diese Möglichkeit.⁶⁴ Aus diesem Grund wurden als Ergänzung die Namen der Gewährspersonen im alphabetischen Verzeichnis ausgewertet.⁶⁵ Die dort erwähnten Lebensmittelhändler, die nicht im Branchenverzeichnis erschienen, wurden zu den Kolonialwarenläden hinzugezählt, ebenso wie die auf den Werbeseiten oder im alphabetischen Verzeichnis beworbenen Lebensmittelläden.⁶⁶

⁶² Adressbuch 1920.

⁶³ Es ist nicht bekannt, ob es noch Spezereiwarenläden gab, die nicht im Branchenverzeichnis erschienen, oder ob die Spezereiwarenläden unter Kolonialwarenläden fielen.

⁶⁴ Nur neun von den insgesamt 159 Personen aus der Nahrungs- und Genussmittelbranche erscheinen unter mehr als einer Sparte im Branchenverzeichnis. 1906 waren es 29 Personen, die zwei Berufe der Nahrungs- und Genussmittelbranche angaben.

⁶⁵ Der Schwiegervater der Gewährsperson Herrn Zwikirsch war mit der Berufsbezeichnung „Kaufmann“ im alphabetischen Verzeichnis zu finden. Da durch die Aussagen der Gewährsperson bekannt ist, dass dieser Kaufmann einen Lebensmittelladen betrieb, wird er zu den Lebensmittelläden gezählt.

⁶⁶ Die Werbung nutzten zwei Händler, die u.a. auch Kolonialwaren verkauften und deshalb in dieser Untersuchung zu den Lebensmittelhändlern gezählt werden. Der eine empfahl seinen Laden auf den Werbeseiten als „Bergisches Delikatessen-, Fisch- und Obstgeschäft“ und warb damit, „sämtliche feinste Delikatessen, alle Arten frische und marinierte Fische, der Zeit entsprechende Gemüse und Süd-Früchte, ff. Chokolade und Pralinen sowie sämtliche Kolonialwaren“ im Sortiment zu haben. Im Branchenverzeichnis war er unter der Rubrik „Obst- und Gemüsegeschäft“ eingetragen. Der andere Lebensmittelhändler warb für Kolonial- und Tabakwaren. Er erschien im Branchenverzeichnis nicht, dafür im alphabetischen Verzeichnis als Bahnarbeiter. Derjenige, der eine Werbeanzeige für die „Gladbacher Butter-Centrale“ schaltete, die er als „Butter-, Eier-, Käse-, Delikatessen-, Fettwaren-Geschäft“ bezeichnete, wurde zu den Butter-, Eier-, Käsegeschäften gezählt.

Gewerbe	Nennungen
Kolonialwarenhandel	38
Obst- und Gemüsehandel	5
Butter-, Eier-, Käse-Handel	6
Bäcker	37
Metzger	18
Gastwirt (oder Restaurant)	53
Branntweinbrennerei	5
Weinhandlung	3
Drogerie	1
Lebensmittel-Großhandel	2
Nennungen insgesamt	168

Tab. 13: Anzahl der Personen im Nahrungs- und Genussmittelbereich in Bergisch Gladbach 1920.⁶⁷

Ein Vergleich zwischen den Berufen des Nahrungsmittelgewerbes zeigt, dass die Gaststätten weiterhin den größten Anteil der Nennungen ausmachen, gefolgt von den Kolonialwarenläden und den Bäckereien. Seltener vertreten sind die Metzgereien sowie die Spezialgeschäfte für Butter, Eier, und Käse oder Obst und Gemüse. Die Butter-, Eier-, Käsegeschäfte wurden sowohl als ausschließlicher Haupterwerb als auch in Kombination mit anderen Berufen, die nicht aus der Nahrungsmittelbranche waren, geführt. Die fünf Obst- und Gemüsehandlungen dienten überwiegend als einziger Erwerb und wurden nur einmal als Kombination mit einem Kolonialwarengeschäft erwähnt. Eine Rubrik für „Delikatessen“ oder „Fisch“ erschien nicht im Branchenverzeichnis von 1920. Im Anzeigenteil des Adressbuches warben allerdings zwei Händler auch mit diesen Produkten.⁶⁸ Dieses Spezialsortiment erforderte, wie schon 1906, die Kombination mit einem anderen Lebensmittelbetrieb und reichte nicht für den Betrieb eines spezialisierten Ladens aus.⁶⁹ Als neue Geschäftsform für Bergisch Gladbach

⁶⁷ Adressbuch 1920. Die 168 Gewerbenennungen wurden von 159 Personen angegeben.

⁶⁸ Ein Butter-, Eier-, Käse-Händler und ein Obst- und Gemüsehändler warben mit Delikatessen bzw. mit Delikatessen und Fisch.

⁶⁹ Die Kategorien „Branntweinbrennereien“ und „Weinhandlungen“ wurden dagegen als eigenständige Branchen aufgeführt, waren aber bis auf zwei Ausnahmen mit Wirtschaft oder Kolonialwarenläden kombiniert.

tauchte 1920 zum ersten Mal die Drogerie auf. In einer Drogerie wurde u.a. auch mit Lebensmitteln gehandelt,⁷⁰ doch muss in diesem Fall der Schwerpunkt auf Drogen bzw. Drogerieartikeln gelegen haben.⁷¹

Von den 38 Kolonialwarenläden wurden sechs genossenschaftlich geführt.⁷² Zusätzlich gab es für die Arbeiter der Firma Zanders einen „Wirtschaftsverein Zanders“, wo sie sich mit Lebensmitteln versorgen konnten, eine Filiale von Kaiser's Kaffee sowie zwei Verkaufsstellen des Filialbetriebes von Cornelius Stüssgen.⁷³ Insgesamt gehörten zehn Läden einer Konsumgenossenschaft oder einem Filialbetrieb an. Bei den verbliebenen 28 Läden, die die eindeutig größere Menge ausmachten, handelte es sich um im Familienbesitz befindliche und privat geführte Lebensmittelläden. Im alphabetischen Verzeichnis⁷⁴ von 1920 werden zwei Lebensmittelgroßhändler erwähnt. Sie führten neben Getreide und Mehl auch „Lebensmittel en gros“ bzw. verkauften in ihrem Großhandelshaus Lebensmittel, Kartoffeln und Gemüse.⁷⁵

Das Adressbuch für den Rheinisch-Bergischen Kreis aus dem Jahre 1939 war das erste Adressbuch, das den gesamten Rheinisch-Bergischen Kreis zusammenfasste.⁷⁶ Neben dem alphabetischen Verzeichnis für die Kreisstadt Bergisch Gladbach sowie die verschiedenen Gemeinden und Ämter des Rheinisch-Bergischen Kreises war auch ein Gewerbeverzeichnis vorhanden. Dieses enthielt einzelne Berufssparten, aufgeteilt nach Städten, Gemeinden oder Ämtern.⁷⁷ Auffallend ist, dass im Gewerbeverzeichnis der Begriff „Lebensmittelhandlungen“ verwendet wurde. Damit waren sowohl der Begriff „Kolonialwaren“ als auch eine Unterteilung der Lebensmittelläden in „Kolo-

⁷⁰ Carstensen (1989), S. 12. Eine vom Bergischen Freilichtmuseum Lindlar übernommene Drogerie aus Hückeswagen führte schon um die Jahrhundertwende Artikel, die sich teilweise mit dem Sortiment eines Lebensmittelladens überschneiden: „Colonialwaren, Delikatessen, Drogen, Chemikalien, Farben, Pinsel, Materialwaren, Spiegel-, Bilder- und Fensterglas, Tapeten, (...) Linoleum, Wachstuch, Artikel zur Krankenpflege, in- und ausländische Weine, Jagd-Utensilien und pyrotechnische Artikel (z.B. Feuerwerke).“ Gleichzeitig war die Drogerie eine „Niederlage“ (Niederlassung) der „Reichhardtschen Cacao- und Chokoladen-Werke“ sowie „Tengelmann's Kaffee-Großrösteri“.

⁷¹ Die Kolonialwarenhandlung, die 1906 u.a. auch mit Drogen handelte, wird 1920 nicht als Drogerie geführt, sondern als Kolonialwarenladen. Sie führte Drogen nur als Sortimentergänzung, was aber nicht die ausschließliche Bezeichnung als Drogerie zuließ.

⁷² Es wurden jeweils zwei Filialen des „Consums Hoffnung“ und des „Consums Eintracht“ sowie der „Gladbacher Consum“ und der „Consum Concordia“ erwähnt.

⁷³ Diese Filialen wurden im Adressbuch von 1920 unter „Rheinisches Kaufhaus“ geführt.

⁷⁴ Im alphabetischen Verzeichnis waren aus Werbezwecken einige Firmen groß gedruckt und hervorgehoben.

⁷⁵ Franz Eich & Co. und Löhr & Löhe, Bergisch Gladbach.

⁷⁶ Adressbuch 1939.

⁷⁷ Für die vorliegende Arbeit werden die Zahlen für die „Stadt Bergisch Gladbach“ und die „Gemeinde Lindlar“ verwendet.

nial“- und „Spezereiwarenläden“ abgeschafft. Die Umbenennung in „Lebensmittelläden“ als allgemeine Bezeichnung für Läden, in denen Nahrungs- und Genussmittel verkauft wurden, verweist auf die Veränderung der politischen Situation seit 1933.⁷⁸

Eine weitere Neuerung war die Unterteilung der Lebensmittelhandlungen in Geschäfte von selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern und Filialgeschäfte. Außerdem wurden Gemischtwarengeschäfte aufgeführt, die weder 1906 noch 1920 erwähnt worden waren. Die Lebensmittelhandlungen, Lebensmittelfilialbetriebe und die Gemischtwarengeschäfte zusammen ergeben die zweitgrößte Anzahl nach den Gastwirtschaften. Das Angebot an Lebensmittelläden übersteigt das Angebot an Bäckereien leicht, die Zahl der Metzgereien deutlich. Die Obst- und Gemüsehandlungen haben sich gegenüber 1920 stark vermehrt, im Gegensatz zu den Butter-, Eier-, Käse-Handlungen, deren Zahl sich sogar verringerte.

Gewerbe	Nennungen
Lebensmittelhandlungen	52
Lebensmittelfilialbetriebe	8
Gemischtwarenhandlung	2
Obst-, Gemüse- und Kartoffelhandlung	12
Butter-, Eier-, Käse-Handlung	4
Kartoffelhandlungen	3
Bäcker	52
Metzger	25
Gastwirt (oder Restaurant)	74
Fischhandel	3
Delikatessen- oder Feinkosthandel	7
Kaffeehandlung	2
Kaffeeröstereien	3
Schokoladen und Zuckerwarenhandel	2
Branntweinbrennerei, (Spirituosen)	2
Weinhandlungen	2
Drogerien	6
Reformhaus	1
Milchhandlungen	17
Molkerei	1
Nennungen insgesamt	277

Tab. 14: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich in Bergisch Gladbach 1939.⁷⁹

⁷⁸ Landleben in Lippe (1992), S. 381.

⁷⁹ Adressbuch 1939.

Besonders auffallend ist die Entwicklung der sonstigen Lebensmittelanbieter, die eine zunehmende Spezialisierung andeutet. Als neue Spezialgeschäfte tauchten Schokoladen- und Zuckerwarenhandlungen, Milchhandlungen, Kaffeehandlungen und Kaffeeröstereien auf. Interessant ist diese Entwicklung deshalb, weil die Geschäfte sich auf einen einzelnen Sortimentsbereich spezialisierten, der gleichzeitig – zumindest teilweise – auch in den „normalen“ Lebensmittelgeschäften angeboten wurde. Dazu zählten z.B. Kaffee, Spirituosen und Süßwaren. Eine Spezialisierung schien sich trotz der Konkurrenz zu den allgemeinen Lebensmittelläden rentiert zu haben. Ebenso hatten sich die Delikatess- und Feinkostgeschäfte auf ein Sortiment spezialisiert, das sich nicht so gravierend von dem der Lebensmittelgeschäfte unterschied. Ihre Zunahme zeigt, dass sie auch mit einem engeren, dafür spezialisierterem Sortiment auf dem Markt bestehen konnten. Auch die Zahl der Drogerien war stark gestiegen. Ein ähnliches Spezialgeschäft, das Reformhaus, war neu hinzugekommen.

Unter der Rubrik „Lebensmittel-Filialbetriebe“ wurden 1939 neben zwei Geschäften des Filialisten Stüssgen auch vier Verkaufsstellen der ehemaligen Konsumvereine⁸⁰ sowie zwei Läden von Handelsketten⁸¹ aufgeführt. Die Filialen der Konsumgenossenschaften waren im Vergleich zu 1920 zurückgegangen und die verbliebenen Verkaufsstellen liefen unter der Bezeichnung „Handelsgesellschaft“ oder „Verbrauchergenossenschaft“. Der Rückgang der konsumgenossenschaftlichen Verkaufsstellen resultierte aus der nationalsozialistischen Handelspolitik, die den mittelständischen Einzelhandel förderte und den ideologisch unpassenden Grundgedanken der Genossenschaften ablehnte. Seit 1933 durften keine neuen Verkaufsstellen von Konsumvereinen eingerichtet werden, und die Genossenschaften sollten durch neue Gesetze zunehmend geschwächt werden.⁸²

Das Adressbuch des Rheinisch-Bergischen Kreises aus dem Jahr 1951 enthielt ein Branchenverzeichnis, das im Gegensatz zu 1939 keine Sparte für Lebensmittelfilialbetriebe aufwies, die deshalb, wie schon 1920, unter den Lebensmittelgeschäften eingeordnet waren. Als neue Ergänzung fand sich aber eine Sparte für den Lebensmittelgroßhandel.

Der eindeutig größte Anteil der gesamten Nennungen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich entfiel 1951 auf die Lebensmittel- und Gemischtwarenläden. Mit 95 Geschäften haben sie sogar die Anzahl der Gastwirtschaften weit übertroffen.

⁸⁰ Die Konsumvereine „Hoffnung“ und „Eintracht“ sind in „Handelsgesellschaft“ oder in „Verbrauchergenossenschaft“ umbenannt worden.

⁸¹ Es war je eine Verkaufsstelle der regionalen Handelsketten „Himmelreich“ und „Kik“ aufgeführt, die aus ehemaligen Großhandelsbetrieben entstanden waren. Näheres zu den Handelsketten im Kapitel 3.2.2.6.

⁸² Hasselmann (1971), S. 467; Bredeck (1957), S. 102 - 105; Hasselmann [1973] S. 12ff. Die GEG (Großeinkaufs-Gesellschaft Deutscher Consumvereine) wurde umbenannt in „Reichsbund der deutschen Verbrauchergenossenschaften G.m.b.H.“ 1941 wurden alle Konsumgenossenschaften aufgelöst „und mit dem Ziele der Überführung in die Hand selbständiger Einzelkaufleute der Deutschen Arbeitsfront übertragen“.

Die Zunahme der Lebensmittelläden wirkte sich auch vorteilhaft auf die Anzahl der Lebensmittelgroßhandelsbetriebe aus. Die Menge der vorhandenen Bäckereien hatte sich etwas dezimiert, während die Zahl der Metzgereien im Gegensatz zu der Zeit vor dem Krieg leicht gestiegen war. Die Butter-, Eier-, Käse-Geschäfte waren fast völlig verschwunden, während sich die Zahl der Obst-, Gemüse- und Kartoffelhandlungen sogar mehr als verdoppelt hatte.

Gewerbe	Nennungen
Lebensmittelhandlung	91
Lebensmittelgroßhandel	8
Gemischtwarenhandlung	4
Obst- und Gemüse sowie Kartoffelhandlung	28
Kartoffelhandlung	1
Butter-, Eier-, Käse-Handel	1
Bäcker	42
Metzger	30
Gastwirt (oder Restaurant)	69
Fischhandlung	3
Feinkosthandlung	8
Schokoladen u. Zuckerwarenhandel	6
Kaffeehandlung	2
Kaffeerösterei	3
Weinhandlungen	1
Spirituosenhandlung	8
Milchhandlungen	19
Molkerei	1
Drogerien	5
Reformhäuser	2
Speiseeis	3
Nennungen insgesamt	335

Tab. 15: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich 1951 in Bergisch Gladbach.⁸³

Die Spezialgeschäfte entwickelten sich nach dem Zweiten Weltkrieg unterschiedlich. Die Anzahl an Fischhandlungen, Drogerien, Kaffeehandlungen und Kaffeeröstereien war im Vergleich zu 1939 gleich geblieben, während sich die Zahl der Feinkostgeschäfte, Milchhandlungen, Gemischtwarenhandlungen, Reformhäuser, Spirituosenläden sowie Schokoladen- und Zuckerwarenhandlungen erhöhte. Das Angebot der spezialisierteren Geschäfte wurde zudem um drei Geschäfte für Spei-

⁸³ Adressbuch 1951.

seis erweitert. Unter den 91 Lebensmittelläden befand sich nur eine Verkaufsstelle der Konsumgenossenschaft Köln. Filialbetriebe wurden nicht erwähnt, obwohl es sie vermutlich gab.

Das Branchenverzeichnis im Adressbuch der Stadt Bergisch Gladbach von 1969/70 bot neben der Aufteilung nach Branchen die Unterteilung der jeweiligen Sparte in Großhandel und Einzelhandel.

Gewerbe	Nennungen
Lebensmittelladen	137
Gemischtwarenhandlung	6
Obst- und Gemüsehandlung	12
Kartoffelhandlungen	4
Butter-, Eier-, Käse-Handel	0
Bäcker (und Konditorei seit 1969)	39
Metzger	32
Gastwirt (oder Restaurant)	108
Fischhandlung	1
Delikatessen- oder Feinkosthandlung	0
Süßwarenhandlung	6
Kaffeehandlung	2
Kaffeeröstereien	5
Weinhandlungen	6
Brennerei oder Spirituosenhandlung	2
Milchhandlungen	15
Molkerei	1
Drogerien	15
Reformhäuser	2
Speiseeis	3
Nennungen insgesamt	396

Tab. 16: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich in Bergisch Gladbach 1969/70.⁸⁴

⁸⁴ Adressbuch 1969/70. Unter den 137 Lebensmittelläden sind zwei Filialen von Stüssgen und zwei von Coop (ehemalige Konsumgenossenschaft Köln KG). Bei den Bäckern werden auch vier Verkaufsstellen für Brot- und Backwaren sowie eine Großbäckerei hinzugezählt. Unter den 32 Metzgereien war eine Pferdemetzgerei, außerdem noch acht Verkaufsstellen für Fleisch- und Wurstwaren, zwei Metzgereien, die sich auf Geflügel und Wild spezialisiert hatten und zwei Großschlachtereien. Die Kaffeehandlungen sind auf Kaffee, Tee und Kakao spezialisiert. Es handelte sich um je eine Handlung von Eduscho-Kaffee und eine von Tschibo Frischröstkaffee. Die Weinhandlungen erscheinen mit dem Zusatz „Spirituosen“. In der Sparte Speiseeis wurden ein Eiscafé, ein Hersteller von Speiseeis und ein Großhändler erwähnt.

Die Zahl der Lebensmittel- und Gemischtwarenläden überstieg wie auch schon 1951 die Anzahl der Gastwirtschaften. Die Anzahl der Bäckereien, die 1920 noch ebenso groß wie die der Lebensmittelgeschäfte gewesen war, machte nun nur noch ein Drittel der vorhandenen Läden aus. Die Zahl der Obst und Gemüseläden war auf den Stand von 1939 gesunken, die Butter-Eier-Käse Handlungen waren völlig verschwunden.

Ausschlaggebend für diese Entwicklung war, dass die Lebensmittelläden verstärkt auch das Sortiment übernahmen, das zuvor exklusiv von diesen Geschäften geführt worden war. Ähnliches deutet sich bei der Entwicklung der spezialisierten Geschäfte an, deren Anzahl nicht analog zur Bevölkerungsentwicklung stieg. Die zunehmende Spezialisierung, wie sie 1951 noch feststellbar war, konnte in der Zeit von 1951 bis 1969 nicht nachgewiesen werden. Stattdessen stagnierten die Zahlen oder nahmen ab und bestimmte Sparten verschwanden ganz. Die Zahl der Reformhäuser, der Süßwaren- und Kaffeehandlungen und der Brennereien blieb unverändert, während ähnlich wie die Butter-, Eier-, Käse-Läden auch die Feinkost- und Delikatessläden gänzlich verschwanden. In anderen Branchen wiederum wurden trotz steigender Bevölkerungszahlen weniger Läden gezählt, wie bei den Fischhandlungen, den Wein- oder Spirituosendläden oder den Milchhandlungen. Die einzigen Läden, deren Anzahl ungefähr proportional zu den Einwohnerzahlen wuchs, waren die Kaffeeröstereien.⁸⁵

Die Entwicklung im Großhandel geschah analog zu der Zunahme bei den Lebensmittelläden. Im Adressbuch von 1969/70 erscheint der Großhandel jeweils in den Sparten der einzelnen Geschäfte verzeichnet. Es werden insgesamt 30 Großhändler genannt, die 49 Sparten bedienten, denn die Großhändler beschränkten sich häufig nicht auf eine einzelne Warengruppe.⁸⁶ 1969/70 gab es in Bergisch Gladbach Großhändler für Bier (8), Geflügel und Wild (1), Milch- und Molkereiprodukte (1), Obst- und Gemüse (1), Süßwaren (5), Wein und Spirituosende (6), Eis (1), Getränke (19) und Lebensmittel (5).

3.1.2.2. Lebensmittelläden in Lindlar

Ein eigenes Adressbuch für Lindlar liegt für die Untersuchungszeit nicht vor. Die Gemeinde Lindlar erschien in den Adressbüchern für den Rheinisch-Bergischen Kreis aus den Jahren 1939 und 1951. Dort wurden die Einwohner der Gemeinde in einem alphabetischen Verzeichnis sowie innerhalb des Branchenverzeichnisses erwähnt.

⁸⁵ Von den fünf Verkaufsstellen waren vier Filialen des Großhändlers Johann Breidohr aus Bergisch Gladbach.

⁸⁶ 22 Großhändler führten nur ein Produkt, die restlichen acht führten durchschnittlich also mehr als drei Warengruppen. Eine Großhändlerin führte z.B. Bier, Getränke, Wein und Spirituosende, Süßwaren und Lebensmittel, eine andere betrieb neben dem Großhandel mit Süßwaren und Wein/Spirituosende noch eine Kaffeerösterei.

Gewerbe	Lindlar 1939	Lindlar 1951
Lebensmittelhandlung	11	14
Großhandel	0	1
Gemischtwarenhandlung	3	2
Obst, Gemüse und Kartoffelhandlung	0	2
Butter-, Eier-, Käse-Handlung	0	0
Milchhandlungen	0	1
Molkerei	1	1
Bäcker	12	12
Metzger	10	11
Wirt	34	30
Spirituosenhandlung	0	1
Bierhandlungen	1	2
Branntweinbrenner	1	1
Weinhandlung	0	1
Drogerie	0	0
Nennungen insgesamt	73	79

Tab. 17: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich in Lindlar 1939 und 1951.⁸⁷

Das Angebot an Läden mit Lebensmitteln aller Art war 1939 in Lindlar sehr bescheiden. Es werden lediglich Lebensmittel- und Gemischtwarenläden, Bäckereien, Metzgereien, Gastwirtschaften, eine Bierhandlung und eine Branntweinbrennerei aufgelistet. Gastwirtschaften waren dreimal so oft in der Gemeinde zu finden wie Metzger und Bäcker und die Zahl der Lebensmittel- und Gemischtwarenläden lag nur geringfügig höher als die der Lebensmittelhandwerke. Spezialisierte Geschäfte waren in der Gemeinde Lindlar 1939 bis auf die Bierhandlung und die Brennerei nicht zu finden.⁸⁸ Filialgeschäfte sind 1939 für Lindlar nicht belegt, allerdings war eine Verkaufsstelle der Konsumgenossenschaft Gummersbach in Lindlar vorhanden.⁸⁹

Bis 1951 hatte sich das Angebot an Nahrungs- und Genussmittelläden verändert. Die Zahl der Lebensmittelläden und der Metzgereien war leicht gestiegen, während die Gastwirtschaften und Gemischtwarenläden weniger häufig genannt wurden. Als neue Geschäftsart waren zwei Obst-, Gemüse- und Kartoffelgeschäfte und eine Milchhandlung hinzugekommen. Außerdem wurden Alkoholika in jeweils einer Spi-

⁸⁷ Die Anzahl der in Lindlar vorhandenen Gewerbe der Nahrungs- und Genussmittelbranchen sind ausschließlich den Adressbüchern der Jahre 1939 und 1951 entnommen. Weitere Adressbücher waren nicht zu finden. Im Jahr 1939 hatte Lindlar 7.346 Einwohner, im Jahr 1950 waren es 10.589 Einwohner. Unter den elf Metzgereien 1951 befand sich eine Pferdemetzgerei.

⁸⁸ Bierhandlung und Branntweinbrennerei werden nicht in Kombination mit einer Gastwirtschaft betrieben, sondern als Haupterwerb.

⁸⁹ Die Gewährsperson Frau Quabach aus Lindlar lernte und arbeitete während der Kriegszeit in der Lindlarer Filiale der Konsumgenossenschaft Gummersbach.

rituosen- oder Weinhandlung angeboten. Nicht vorhanden waren 1951 im Vergleich zu Bergisch Gladbach Spezialgeschäfte für Feinkost- oder Delikatessen, Fisch, Kaffee, Süßwaren, eine Drogerie oder ein Reformhaus. Neu hinzugekommen war in Lindlar 1951 dagegen ein Großhandel für Lebensmittel.⁹⁰ Auffallend ist, dass die Zahl der Bevölkerung in Lindlar zwischen 1939 und 1951 um 44% zunahm, die Zahl der Lebensmittel- und Gemischtwarengeschäfte aber nur um 14% stieg und somit der rasanten Bevölkerungsentwicklung nicht folgte.

3.2. BETRIEBSFORMEN DES LEBENSMITTELHANDELS IN BERGISCH GLADBACH UND LINDLAR

Die Suche nach einem Ladentyp, der allen vorkommenden Lebensmittelläden entspricht, kann nicht erfolgreich sein. Vor allem im Laufe des 20. Jahrhunderts veränderten und erweiterten sich Ladenstruktur und Betriebsorganisation im Lebensmitteleinzelhandel. Das „typische“ Beispiel eines Lebensmittelladens, wie es vielleicht der allgemeinen Vorstellung entspricht, ist sicherlich inmitten der Vielfalt der einzelnen Läden zu finden, ob diese Form aber einem allgemeingültigen Ladentyp gerecht wird, soll im folgenden Kapitel untersucht werden. Zu diesem Zweck müssen die unterschiedlichen Betriebe innerhalb des Lebensmitteleinzelhandels erforscht und die Verschiedenartigkeit ihrer Organisationsform dargestellt werden.

Die Beschreibung der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler und ihrer Läden im vorherigen Unterkapitel zeigte bereits eine hohe Zahl an Variationsmöglichkeiten auf. Weiterhin werden die Konsumgenossenschaften, die Werkskonsumanstalten und die Filialbetriebe, die alle mit ihren Verkaufsstellen die Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln sicherten, vorgestellt. Der Großhandel soll ebenfalls näher betrachtet werden, nicht nur, weil er die Einzelhändler mit Nahrungsmitteln belieferte, sondern weil er häufig ebenfalls mit einem Einzelhandelsgeschäft kombiniert wurde. Abschließend erfolgt die Darstellung der Einkaufsgenossenschaften und Handelsketten, die als Organisationen dem Einzelhandel einen preiswerteren Einkauf und ein Bestehen im Wettbewerb sicherten, allerdings dadurch auch Einfluss auf die Läden nehmen konnten. Zu den verschiedenen Betriebsformen werden Beispiele aus dem Untersuchungsraum exemplarisch vorgestellt, die die theoretischen Angaben ergänzen und das Vorkommen der einzelnen Formen in Bergisch Gladbach und Lindlar aufzeigen.

⁹⁰ Der Lebensmittelgroßhandel hatte aber schon vor dem Krieg in Lindlar bestanden, wie eine Gewährsperson erinnerte.

3.2.1. Selbständiger Lebensmitteleinzelhandel

3.2.1.1. Entwicklung und Bandbreite der Lebensmittelläden

Die Betriebsform, die im Lebensmitteleinzelhandel am häufigsten auftrat, war der von einem selbständigen Lebensmitteleinzelhändler geführte Lebensmittelladen. Um diesen im Folgenden detailliert zu beschreiben, müssen zuerst einige Definitionen und Begriffsbestimmungen erläutert werden. Der Begriff „Lebensmittelladen“ wird in der vorliegenden Arbeit synonym für alle mit Lebensmitteln handelnde Geschäfte, gleich welcher Betriebsform, benutzt.

Die selbständig geführten Lebensmittelläden waren im Laufe ihrer Geschichte auch unter anderen Bezeichnungen bekannt. Im 19. und 20. Jahrhundert reichen die Bezeichnungen von „Winkelierer“,⁹¹ „Spezereiwarenhandel“,⁹² „Kramhandel“, „Viktualienhandel“,⁹³ „Detailhandel“⁹⁴, „Kolonialwarenhandel“⁹⁵ bis zu „Lebensmittelhandel“. Interessant sind die jeweils verschiedenen Definitionen der einzelnen Bezeichnungen, die das Unterscheidungskriterium teilweise im Sortiment suchen. Fraglich ist jedoch, ob eine strenge Einteilung entsprechend den Definitionen überhaupt möglich war. In der betriebswirtschaftlichen Literatur aus der Zeit kurz nach der Jahrhundertwende wurden z. B. die Begriffe „Lebensmittelladen“, „Kolonialwarengeschäft“, „Spezereiwarengeschäft“ oder auch „Detailgeschäft“ synonym verwendet.⁹⁶

Der Begriff des Spezereiwarenhändlers tauchte seit dem Mittelalter auf und bezeichnete einen Verkäufer von Gewürzen, konnte aber auch den Einzelhändler schlechthin meinen.⁹⁷ Schon 1906 bezog sich der Ausdruck „Spezereiwarenhandel“, der „früher eine mehr generelle Bedeutung besaß, (...) auf solche Geschäfte, die auf der Scheidelinie zwischen Kolonialwaren- und Viktualienhandel liegen“.⁹⁸ Der Begriff „Kolonialwarenladen“ meinte eigentlich ein Geschäft, das Produkte wie Kaffee,

⁹¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 217: Winkelierer sind „Kram- und Spezereiwarenhändler, die oft auch zugleich Gastwirte waren“. Bauche (1991), S. 85: „Die Kramläden oder Winkel waren in den Häusern ihrer Betreiber gelegen und nicht sehr groß.“

⁹² Pierer (1845), S. 297. Unter „Spezereien“ werde „Gewürze oder gewürzartige Pflanzenstoffe“ verstanden. Deutsches Fremdwörterbuch (1978), S. 346. Der Begriff wurde erweitert auf „Gewürzwaren und feine Lebensmittel“.

⁹³ Teuteberg (1987), S. 11: Viktualienhandel ist gleichbedeutend mit Lebensmittelhandel. Pierer (1846), S. 79: Als Viktualien werden „alle Gegenstände, welche als Lebensmittel gebraucht werden“ bezeichnet.

⁹⁴ Kuske (1947), S. 39. In Köln hatten sich 1906 die Einzelhändler zusammengeschlossen und den Verband der Detaillisten gegründet. Innerhalb der Handelskammer Köln war nur der Großhandel repräsentiert, weshalb sich der Einzelhandel eine eigene Vertretung organisierte. Detaillist war dementsprechend die Bezeichnung für Einzelhändler.

⁹⁵ Zur Geschichte des Kolonialwarenhandels im 17. und 18. Jahrhunderts siehe Kridtke, (1994).

⁹⁶ Schmitz (1906), S. 9; Trier (1926), S. 4.

⁹⁷ Kuske [1932], S. 14.

⁹⁸ Schmitz (1906), S. 9.

Tee, Kakao, Reis, Zucker oder Gewürze führte,⁹⁹ die aus den damaligen Kolonien importiert wurden. Doch schon 1906 definierte Schmitz den Lebensmittel- bzw. Kolonialwarenhandel wesentlich weiter. „Es gehören also vornehmlich dazu Kolonialerzeugnisse wie Kaffee, Tee, Reis, Kakao, Gewürze, Südfrüchte etc., ferner Landesprodukte, wie Graupen, Hülsenfrüchte, schließlich Butter, Eier, Käse, Schmalz, Konserven.“¹⁰⁰ Auch Trier stellte 1926 fest, dass das reine Kolonialwarengeschäft, das nur Kolonialwaren führte, in der Praxis nicht zu finden sei.¹⁰¹ Stattdessen werden als Kolonialwarenläden alle diejenigen Betriebe bezeichnet, „die neben den eigentlichen Kolonialwaren sämtliche Lebensmittel führen, die keine weitere Ver- oder Bearbeitung erfordern.“¹⁰² Bei der Definition von Kolonialwaren tat sich auch die Kölner Handelskammer und das Stadtkölnische Lebensmittelamt schwer, die sich schließlich in den 1920er Jahren für die Definition „Kolonialwaren sind alle Waren, die üblicherweise in einem Kolonialwarengeschäft geführt werden“ entschieden.¹⁰³

Nach dem Ersten Weltkrieg setzte sich die Bezeichnung Einzelhandel (bzw. Einzelhändler) durch, und ersetzte die Begriffe „Krämerei-, Detail- oder Kleinhandel“¹⁰⁴ (bzw. Kleinhändler). Die Kölner Handelskammer hatte den Begriff „Kleinhandel“ 1921 in „Einzelhandel“ geändert.¹⁰⁵ Als Bezeichnung für einen allgemeinen Lebensmittelladen hielt sich der Begriff Kolonialwarenladen noch offiziell bis in die 1930er Jahre. Die nationalsozialistische Politik verlangte aber eine Änderung des Namens in „Lebensmittelladen“, um eine „deutsche“ Bezeichnung für den Laden zu verwenden.¹⁰⁶ Diese Umbenennung zeigte sich auch im Branchenverzeichnis von 1939, in dem auch nur noch „Lebensmittelhandlungen“ aufgeführt wurden.¹⁰⁷ Doch der Begriff „Kolonialwaren“ konnte nicht gänzlich verdrängt werden. Er tauchte im Unter-

⁹⁹ Schulz, Hans, Deutsches Fremdwörterbuch, 1. Bd., Straßburg 1913 (Fotomech. Nachdr. 1974) S. 354: Der Begriff „Kolonialwaren“ wurde seit 1800 geläufig (vorher „Koloniewaren“). Meyers Konversations-Lexikon. Eine Encyclopädie des allgemeinen Wissens, 3., gänz. umgearb. Aufl., 10. Bd., Leipzig 1877, S. 155: Als Kolonialwaren wurden „die rohen Produkte der ost- und westindischen Kolonien, besonders der letzteren, namentlich in Kaffee, Zucker, Thee, Reis, Gewürzen, Spezereien, Farb- und Möbelhölzern, Arzneimitteln und Baumwolle bestehend“ bezeichnet. Ähnliche Definitionen bei Pierer, H. A. (Hg.), Universal-Lexikon der Gegenwart und Vergangenheit oder neuestes encyclopädisches Wörterbuch der Wissenschaften, Künste und Gewerbe, 2., völlig umgearb. Aufl., 17. Bd., Altenburg 1841 oder Brockhaus (1957) „Erzeugnisse tropischer und subtropischer Länder, bes. Kaffee, Kakao, Rohrzucker, Tee, Gewürze, Spezereien, Reis, Südfrüchte.“

¹⁰⁰ Schmitz (1906), S. 9. „Unter Lebensmittelhandel versteht man im allgemeinen den Vertrieb solcher Nahrungs- und Genussmittel, welche der täglichen Verwendung im Haushalt dienen, mit Ausnahme von Back- und Fleischwaren, sowie landwirtschaftlichen Erzeugnissen, sofern letztere keinen landwirtschaftlich-industriellen Charakter tragen.“

¹⁰¹ Trier (1926), S. 4.

¹⁰² Pabst (1927), S. 43; Trier (1926), S. 4.

¹⁰³ Trier (1926), S. 3.

¹⁰⁴ Gartmayr (1964), S. 11.

¹⁰⁵ Kuske (1947), S. 39.

¹⁰⁶ Landleben in Lippe (1992), S. 381.

¹⁰⁷ Branchenverzeichnis (1939)

suchungsraum auch noch nach dem Zweiten Weltkrieg auf. In einem Branchenverzeichnis aus dem Jahr 1951 wurde die Sparte „Lebensmittelhandlungen“ mit dem Hinweis auf „Feinkost – Kolonialwaren“ ergänzt.¹⁰⁸ 1955 wurde dem Vater der Gewährsperson Frau Stiefelhagen aus Lindlar ein Wandergewerbeschein ausgestellt, der ihm den Verkauf von Waren außerhalb des familieneigenen Lebensmittelgeschäftes genehmigte. Der Ausweis bezog sich auf den Verkauf von „Dauerback-, Kolonial- und Tabakwaren, Wasch- und Putzmittel“.¹⁰⁹ Allerdings handelte es sich bei den angeführten Beispielen um Ausnahmen, weil sich der Begriff „Lebensmittelladen“ durchgesetzt hatte. Aufgrund der unklar abgegrenzten Definitionen wird in dieser Untersuchung der Begriff „Lebensmittelladen“ synonym für alle Geschäfte genutzt, die mit verschiedenen Nahrungs- und Genussmitteln handelten.

Die Veränderungen der wirtschaftlichen Situation im 19. Jahrhundert durch Industrialisierung, Einführung der Gewerbefreiheit und Zunahme der Bevölkerung verlangten neue Formen der Warenversorgung. Steigender Wohlstand und erhöhte Kaufkraft, neue Distributionswege vor allem in den städtischen Bereichen sowie die zunehmende Warenvielfalt wirkten sich auch positiv auf den Einzelhandel und speziell den Lebensmitteleinzelhandel aus.¹¹⁰ Die quantitative Zunahme der Lebensmittelläden wurde aber nicht nur als erfreuliches Zeichen gesehen, sondern vor allem in der betriebswirtschaftlichen Literatur negativ bewertet. Aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht galt die Lage des selbständigen Lebensmitteleinzelhandels gegen Ende des 19. Jahrhunderts als ungünstig. Der Grund hierfür lag in der rapiden Vermehrung von Einzelhandelsgeschäften und der Charakteristik der Händler.¹¹¹ Gute und ausgebildete Arbeitskräfte fanden in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zu Beginn des 20. Jahrhunderts eine Verdienstmöglichkeit in der Industrie, während ungelernete Kräfte eine Erwerbstätigkeit im Handel suchten.¹¹² In der betriebswirtschaftlichen Literatur der 1920er Jahre wird ein Qualitätsrückgang aufgrund der zu hohen Quantität an Einzelhändlern beklagt.¹¹³ Die Gewerbefreiheit machte eine freie Berufswahl möglich und gerade die Ausweitung des Einzelhandels, vor allem des Lebensmitteleinzelhandels, bestätigte die Beliebtheit dieser Erwerbsstellen. Da der Beruf als leicht auszuüben galt, keine Vorbildung erforderlich war und ein Händler sozial angesehen war,¹¹⁴ entstand im Lebensmitteleinzelhandel die Situation, dass um die Jahrhundertwende der Anteil an ungebildeten Händlern auffallend hoch war, denn „die Not-

¹⁰⁸ Branchenverzeichnis (1951).

¹⁰⁹ Wandergewerbeschein von 1955 (Privat).

¹¹⁰ Gartmayr (1964), S. 157; Teuteberg (1986), S. 284; Berekoven (1987), S. 29.

¹¹¹ Bredeck (1957), S. 12.

¹¹² Gartmayr (1964), S. 155.

¹¹³ Pabst (1927), S. 13.

¹¹⁴ Bredeck (1957), S. 20.

wendigkeit kaufmännischer Kenntnisse zur Führung eines Lebensmittelgeschäftes wurde zu oft unterschätzt.¹¹⁵ In Köln hatten 1906 beispielsweise drei Viertel aller Geschäftsinhaber im Detailhandel keine kaufmännische Ausbildung.¹¹⁶

Besonders kritisch wird in der zeitgenössischen Literatur zu Beginn des 20. Jahrhunderts das Vorhandensein von Kleinstbetrieben mit sehr geringem Umsatz beschrieben.¹¹⁷ „Es ist unbestreitbar, dass neben den soliden und lebensfähigen Einzelhandelsbetrieben eine ganze Reihe von überflüssigen bestehen. Es handelt sich hier um die sogenannten Zwergbetriebe.“¹¹⁸ Unter Zwergbetrieb wurde ein Laden verstanden, dem die ordentliche Leitung und Organisation fehlte, wo der Ladeninhaber eventuell noch einem anderen Beruf nachging und den Laden nur als Nebenerwerb führte.¹¹⁹ Dieser Nebenerwerb war beispielsweise auch für die Arbeiter in Bremen interessant, für die zu Beginn des Jahrhunderts „die Eröffnung eines Ladens, der wenig Raum und Kapital erforderte (...) eine wichtige zusätzliche Einnahmequelle“ darstellte.¹²⁰

Ein weiterer Grund, der die Gründung vieler kleiner Geschäfte förderte, wurde in der Art des Sortimentes gesehen. Zum einen war der Absatz der geführten Waren nahezu gesichert,¹²¹ denn „überall also, wo sich Kolonialwaren und sonstige Lebensmittel absetzen lassen – und wo lassen diese Waren sich nicht absetzen – ist Raum und Gelegenheit zum Betrieb eines derartigen Geschäftes.“¹²² Zum anderen war für einen Laden mit einem solchen Sortiment die Nähe der Konsumenten wichtig, die fast täglich die Geschäfte aufsuchten und sich mit Lebensmitteln versorgten.¹²³

„Für die großstädtischen, fast allein vom Geldlohn nun abhängig werdenden Familienhaushalte war es wichtig, zu allen Tageszeiten und möglichst schnell in der allernächsten Umgebung kleine Nahrungsportionen einkaufen zu können. Räume zum Lagern größerer Lebensmittelvorräte wie früher auf dem Lande bestanden in der Regel nicht mehr.“¹²⁴

Der Kundenstamm eines Geschäftes rekrutierte sich deshalb aus der unmittelbaren Nachbarschaft, weil auch die Preisunterschiede der einzelnen Geschäfte nicht so bedeutend waren.¹²⁵ Das kleine Absatzgebiet erlaubte zwar nur wenig Umsatz, dafür konnten viele Läden von wenig Umsatz profitieren. Aus diesem Grund entstand ein

¹¹⁵ Ebd., S. 19–20.

¹¹⁶ Zitiert bei Hagemann (1962), S. 44.

¹¹⁷ Trier (1926), S. 19. „Diese Zwergbetriebe sind Schädlinge.“

¹¹⁸ Pabst (1927), S. 24.

¹¹⁹ Ebd., S. 24.

¹²⁰ Haupt (1982), S. 19. Diese zum großen Teil von Arbeitern geführten Nebenerwerbsbetriebe machten 1907 ein Drittel aller Kleinhandelsläden in Bremen aus.

¹²¹ Trier (1926), S. 7.

¹²² Pabst (1927), S. 22.

¹²³ Trier (1926), S. 8–9.

¹²⁴ Teuteberg (1987), S. 20.

¹²⁵ Pabst (1927), S. 24. „Sie haben sozusagen ein Monopol, das auf der Bequemlichkeit, Trägheit und Denkfaulheit weiter Konsumentenschichten beruht.“

dichtes Netz an Verkaufsstellen vor allem in den urbanisierten Bereichen, das aus vielen kleinen Geschäften anstelle von wenigen großen Lebensmittelläden bestand.¹²⁶ Die Lage und Verteilung der Verkaufsstellen war allerdings nicht geplant, sondern hing von den persönlichen Verhältnissen des Einzelhändlers ab. Der Besitzer eines selbständig geführten Lebensmittelladens hatte bei der Wahl eines Ladenlokals meistens nur die Möglichkeit, ein vorhandenes Haus mit Laden zu mieten oder in seinem Wohnhaus einen Raum zum Laden umzubauen.¹²⁷ Diese planlose Entstehung von Lebensmittelgeschäften wurde von den Konsumgenossenschaften kritisiert, denn die Kunden seien durch die unterschiedliche Dichte der Verkaufsstellen in manchen Gebieten benachteiligt.¹²⁸ Andererseits wurde dieser Aspekt der unregelmäßigen Ansiedlung von Lebensmittelgeschäften aber auch positiv gesehen.

„Die Planlosigkeit ist einer der Gründe, die den heftigen Konkurrenzkampf in der Kolonialwarenbranche erklären, denn die Konkurrenz ist der eigentliche Regulator, der eine Häufung der Betriebe an einzelnen Stellen verhindert und eine, (...) planmäßige Verteilung schließlich doch gewährleistet.“¹²⁹

Die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler fühlten sich zunehmend bedroht von den aufkommenden Konsumgenossenschaften und Filialbetrieben. Um mit diesen Betriebsformen ernsthaft mithalten zu können, hätten sich auch die selbständigen Einzelhändler zu Einkaufsgenossenschaften zusammenschließen können bzw. müssen, doch waren nur wenige Einzelhändler zu Beginn des Jahrhunderts an einer genossenschaftlichen Organisation interessiert.¹³⁰ Dabei wäre dieser Anschluss an eine Einkaufsgenossenschaft sehr vorteilhaft gewesen, denn sie ermöglichte den verbilligten Bezug von Waren, was bei der Preisgestaltung die Nachteile gegenüber den Konsumgenossenschaften oder Filialbetrieben ausgeglichen hätte. Den Grund für die Ablehnung einer gemeinsamen Einkaufsvereinigung vermuteten die Autoren der betriebswirtschaftlichen Literatur Anfang des 20. Jahrhunderts in der Person des Einzelhändlers, denn „der enge Gesichtskreis des durchschnittlichen Einzelhändlers, die gegenseitige Abneigung, das sogenannte Nur-Konkurrententum, die Überspannung des Individualismus, alles das beruhend auf der Uneinheitlichkeit des Standes, auf der verschiedenartigen Zusammensetzung, der mangelnden Vorbildung und der Übersetzung“¹³¹ hemmten das Entstehen einer genossenschaftlichen Organisation.

¹²⁶ Trier (1926), S. 9. Die einzelnen Betriebe hätten sich nur mit Hilfe eines hohen Kapitaleinsatzes aus der Masse der Läden absetzen können, was aber für die kleinen Läden zu kostenintensiv war.

¹²⁷ Pabst (1927), S. 25.

¹²⁸ Ebd., S. 23.

¹²⁹ Trier (1926), S. 7.

¹³⁰ Pabst (1927), S. 53.

¹³¹ Ebd., S. 53.

Der Konkurrenzkampf unter den selbständigen Einzelhändlern verhinderte ein Solidaritätsgefühl.¹³² Stattdessen hielt der Einzelhändler bis in die 1940er Jahre an seiner traditionellen Betriebsführung fest.¹³³

Die finanzielle Situation der selbständigen Einzelhändler war nicht zufriedenstellend, weil sie nur über wenig Kapital verfügten und jeweils nur geringe Mengen beim Großhändler einkaufen konnte. Dafür gab es aber keinen Rabatt, was sich finanziell sowohl für den Händler als auch für die Kunden in Form des teuren Weiterverkaufs negativ auswirkte. Um doch noch konkurrenzfähig zu bleiben, hielten die Händler das Prinzip des „Borgsystems“¹³⁴ aufrecht, das schon aufgrund der entstehenden ungünstigen Kapitallage von den Warenhäusern, Filialbetrieben und Konsumgenossenschaften abgeschafft worden war.¹³⁵ Der Händler bot dem Kunden die Möglichkeit, die Summe seiner Einkäufe anschreiben zu lassen, um zu einem späteren Zeitpunkt zu bezahlen. Auf den ersten Blick versprach das einen Vorteil, weil der Kunde dadurch an den Laden gebunden war. Gleichzeitig stellte sich das Anschreiben aber als Nachteil für den Händler heraus, denn so konnte er sein Kapital nicht betriebswirtschaftlich sinnvoll einsetzen.¹³⁶

Um die bedrohliche Situation und die ungünstigen Betriebsverhältnisse in der Entwicklung des Einzelhandels abzuwenden, forderte der Wirtschaftswissenschaftler Trier 1926 von den Einzelhändlern Tatkraft und Weitblick.

„Der weitblickende Detaillist wird persönliche Empfindungen und Eigenbrödelei zurückstellen und in einer Zeit, in der Verbände und sonstige Organisationen eine so große Rolle spielen wie heute, den richtigen Weg in einer engen Kooperation, einem vernünftigen Zusammenarbeiten mit den Kollegen sehen.“¹³⁷

Innerhalb der selbständig geführten Lebensmittelläden zeichnete sich seit der Jahrhundertwende eine zunehmende Unterteilung in bestimmte, vom Sortiment geprägte Ladenformen ab. Das Warenangebot an Lebensmitteln war erst seit Mitte des 19. Jahrhunderts angewachsen.¹³⁸ In einem klassischen Lebensmittelladen wurden die oben erwähnten „Kolonialwaren“ und andere Lebensmittel verkauft. Kon-

¹³² Bredeck (1957), S. 21. „Mißtrauen und Konkurrenzneid des Kleinhändlers, sein ausgeprägtes Selbstbewußtsein, seine Abneigung gegen jede Vereinigung mit den Kollegen aus Furcht vor dem Verlust der Selbständigkeit und die Überschätzung der eigenen Fähigkeiten waren stärker als jedes Zusammengehörigkeitsgefühl.“

¹³³ Bredeck (1957), S. 25.

¹³⁴ Damit war der zinslose Kredit gemeint, den der Einzelhändler seinen Kunden einräumte, wenn er ihnen eine spätere Bezahlung der eingekauften Waren gestattete. Er schrieb den Betrag, den die Kunden ihm schuldeten in ein Buch, ließ die Kunden „anschreiben“.

¹³⁵ Bredeck (1957), S. 21.

¹³⁶ Pabst (1927), S. 33–34.

¹³⁷ Trier (1926), S. 16.

¹³⁸ Teuteberg (1986), S. 284.

zessionierte Waren gehörten allerdings nicht ins Sortiment.¹³⁹ Als weitere Betriebsformen wurden in der Literatur neben dem „normalen“ Lebensmittelgeschäft, der „Gemischtwarenhandel“¹⁴⁰ und das „Spezialgeschäft“ erwähnt.¹⁴¹

Als Gemischtwarenladen wurde ein Laden bezeichnet, der sein Sortiment um Waren erweitert hatte, die nicht zum üblichen Sortiment eines Lebensmittelladens gehörten, wie Fleisch- und Backwaren oder Obst.¹⁴² Andere verkauften zusätzlich Waren, die nicht in den Nahrungs- und Genussmittelbereich fielen, wie z.B. Haushaltswaren, Textilien, Manufaktur- oder Eisenwaren.¹⁴³ Durch ein breiteres Sortiment sollte das Risiko des Verkaufs gestreut werden und dem Wunsch der Kunden entsprochen werden, die es bevorzugten, ihren kompletten Bedarf an einem Ort bzw. in einem Laden zu decken.¹⁴⁴

Im Gegensatz dazu entwickelten sich die Spezialbetriebe, die sich überwiegend auf den Verkauf einer Warengruppe, beispielsweise Delikatessen, Kaffee, Milchprodukte (Butter, Eier und Käse) oder Schokolade, konzentrierten.¹⁴⁵

Als Organisationsform einiger Spezialgeschäfte entstand der Filialbetrieb, deren Verkaufsstellen unter der Leitung einer Zentrale zusammengefasst waren.¹⁴⁶ Aber auch der selbständige Einzelhändler konnte einen Spezialbetrieb führen, wenn er dafür sorgte, dass ein genügend großer Kundenkreis vorhanden war.¹⁴⁷ Bei der Wahl der Waren, auf die sich ein Spezialgeschäft konzentrierte, handelte es sich entweder um Massenartikel wie Butter, Eier oder Käse – diese Betriebe hatten jedoch „immer die Tendenz, sich zu einem umfassenden Lebensmittel- und Feinkostgeschäft zu entwickeln“¹⁴⁸ – oder um hochwertige Waren wie Spirituosen, Kaffee oder Delikatessen.¹⁴⁹ Erst in den 1930er Jahren erweiterte der Filialist „Kaiser's Kaffee“, der sich zunächst auf den Verkauf von Kaffee, Tee und Kakao spezialisiert hatte, sein Sortiment auf das eines allgemeinen Lebensmittelladens.¹⁵⁰

¹³⁹ Vogeding (1996), S. 39.

¹⁴⁰ Trier (1926), S. 4. Der Gemischtwarenladen wurde auch als Kompensationsbetrieb bezeichnet.

¹⁴¹ Ebd., S. 4. Bei allen drei Geschäftstypen handelte es sich um Läden, die Nahrungs- und Genussmittel verkauften. Ihre Unterscheidung beruhte allein auf der unterschiedlichen Zusammenstellung des Sortiments.

¹⁴² Schmitz (1906), S. 54–55.

¹⁴³ Pabst (1927), S. 43.

¹⁴⁴ Teuteberg (1986), S. 285; Schmitz (1906), S. 54; Trier (1926), S. 4.

¹⁴⁵ Pabst (1927), S. 43; Trier (1926), S. 5–6; Bredeck (1957), S. 12.

¹⁴⁶ Schmitz (1906), S. 55.

¹⁴⁷ Trier (1926), S. 5.

¹⁴⁸ Krosigk (1963), S. 305.

¹⁴⁹ Trier (1926), S. 5–6.

¹⁵⁰ Krosigk (1963), S. 318. Vgl. Kapitel „Filialbetriebe“.

Spezialgeschäfte entstanden eher in den Städten, wo Kunden vorhanden waren, die sich auch hochwertige Waren leisten konnten.¹⁵¹ Auf dem Land dagegen fanden sich mehr Gemischtwarengeschäfte, die der Bedarfsdeckung der Kunden dort am nächsten kamen und in der Stadt neben Kolonialwarenläden und Spezialgeschäften nicht bestehen konnten.¹⁵²

Für den Lebensmittelladen eines selbständigen Einzelhändlers war die Mitarbeit der Familie wichtig. Das Personal in den Läden setzte sich meistens aus Familienangehörigen zusammen.¹⁵³ „Der Laden war oft ein typischer Familienbetrieb: Während der Mann auf den zentralen Märkten oder im Umland die Waren einkaufte, oblag der Frau der Verkauf, solange er nicht anwesend war.“¹⁵⁴ In der Literatur wird als „normaler“ Einzelhandelsbetrieb derjenige bezeichnet, dessen Personal aus zwei bis fünf Verkäufern einschließlich des Betriebsinhabers bestand.¹⁵⁵

Die Aufgaben eines Einzelhändlers und die Anforderungen, die an ihn gestellt wurden, waren in der betriebswirtschaftlichen Literatur der 1920er Jahre deutlich definiert. Der Einzelhändler war Einkäufer, Lagerhalter, Verkäufer und als solcher Vertrauensperson.¹⁵⁶ „Um nämlich seine Arbeit erfolgreich zu erledigen, um ein guter Kolonialwarenhändler zu sein, sind eine Reihe von Eigenschaften ebenso wie eine gründliche kaufmännische Lehre in der Branche unerlässliche Voraussetzungen.“¹⁵⁷ Er musste Menschenkenntnis besitzen, weil sein Geschäftserfolg von der Zahl der Kunden abhängig war.¹⁵⁸ Notwendig war auch eine gewisse Kenntnis der Buchführung und der kaufmännischen Korrespondenz, die eine sorgfältige Kalkulation des Betriebes gewährleistete.¹⁵⁹ Doch war gerade die berufliche Qualifikation, wie oben erwähnt, in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts nicht bei allen Einzelhändlern in ausreichendem Maße vorhanden.

Nach dem Zweiten Weltkrieg musste sich auch der Handel einer neuen Situation stellen. Insgesamt waren die Jahrzehnte nach dem Krieg von einer Konzentration innerhalb des Lebensmitteleinzelhandels geprägt.¹⁶⁰ Außerdem kam es mit der Einführung der Selbstbedienung zu bedeutenden Veränderungen innerhalb der Verkaufsform.¹⁶¹ Der Lebensmitteleinzelhandel entwickelte sich in den 1950er und 1960er Jahren zum Vorreiter des gesamten Einzelhandels „und stand in dem Rufe, die am besten ratio-

¹⁵¹ Teuteberg (1986), S. 285.

¹⁵² Trier (1926), S. 6.

¹⁵³ Pabst (1927), S. 16.

¹⁵⁴ Teuteberg (1987), S. 20.

¹⁵⁵ Trier (1926), S. 7.

¹⁵⁶ Ebd., S. 14.

¹⁵⁷ Ebd., S. 13.

¹⁵⁸ Ebd., S. 15.

¹⁵⁹ Ebd., S. 16.

¹⁶⁰ Hagemann (1962), S. 28; Krosigk (1963), S. 516.

¹⁶¹ Wildt (1994), S. 176.

nalisierte Sparte der westdeutschen Absatzwirtschaft zu sein.“¹⁶² Allerdings traf das nicht auf alle Lebensmitteleinzelhandelsbetriebe zu, denn sie unterschieden sich auch weiterhin in der Betriebsgröße deutlich voneinander. Dabei stellte sich die Form des Zwergbetriebes aus der Zeit vor dem Krieg als überlebensfähig heraus, zumindest bis Anfang der 1960er Jahre. „Die ‚Tante-Emma-Betriebe‘ arbeiten im Wesentlichen mit Familienangehörigen und sind erstaunlich widerstandsfähig. Die ‚kleinen Großen‘ dagegen stehen im schwersten Kreuzfeuer des Wettbewerbs.“¹⁶³ Allerdings stellte Hagemann für das Jahr 1959 ein Abnehmen der Kleinstbetriebe fest.¹⁶⁴

Auf eine fundierte Ausbildung wurde in den 1950er und 1960er Jahren zunehmend Wert gelegt.¹⁶⁵ Der selbständige Einzelhändler konnte nur bestehen, wenn er sich ebenfalls rationeller Vertriebsmethoden bediente.

„Dazu ist aber eine gewisse berufliche Vorbildung unbedingt notwendig. Geringe kaufmännische Kenntnisse und auch die mangelnde Bereitschaft zur An eignung der notwendigen Fähigkeiten können die Rentabilität eines Betriebes in ganz entscheidendem Maße beeinflussen. Unzureichende Ausbildung führt damit zu einer starken Schwächung der Berufsgruppen.“¹⁶⁶

Obwohl sich diese Ansicht in den 1950er Jahren noch nicht bei allen Händlern durchgesetzt hatte, bestätigte die Umfrage von Hagemann 1959, dass ein höherer Anteil an beruflich vorgebildeten Lebensmitteleinzelhändlern vorhanden war als in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. Insgesamt gab die Hälfte der 151 befragten Lebensmittelhändler aus Köln an, eine berufliche Ausbildung im Einzelhandel zu haben.¹⁶⁷ Dieses Ergebnis betraf sowohl die weiblichen als auch die männlichen Betriebsinhaber.¹⁶⁸ „Der Familienbetrieb darf für den selbständigen Lebensmittel-Einzelhandel als typisch angesehen werden“, denn in den 1950er Jahren war es wie vor dem Zweiten Weltkrieg üblich, dass die Familienangehörigen im Laden mitarbeiteten.¹⁶⁹

¹⁶² Ebd., S. 180.

¹⁶³ Krosigk (1963), S. 493.

¹⁶⁴ Hagemann (1960) hatte 1959 eine Umfrage unter Lebensmitteleinzelhändlern aus Köln initiiert, an denen insgesamt 151 Händler teilnahmen. Er stellte fest, dass die Besitzer der Kleinstbetriebe 1959 im Durchschnitt älter waren, als die der größeren (und moderneren) Betriebe, was auf einen verstärkten Rückgang der Kleinstbetriebe in den folgenden Jahren hindeutete. 1959 waren fast ¼ der Inhaber von „Minderbetrieben“ älter als 63 Jahre und nur 20% jünger als 43 Jahre.

¹⁶⁵ Wildt (1994), S. 182. „Über die Umstellung hinaus sorgte die EDEKA für eine zeitgerechte Ausbildung ihrer Kaufleute.“

¹⁶⁶ Hagemann (1962), S. 43.

¹⁶⁷ Ebd., S. 46. Insgesamt hatten 48,3% eine kaufmännische Lehre gemacht.

¹⁶⁸ 1959 hatten 49,4% der Frauen und 47,2% der Männer eine kaufmännische Ausbildung. Eine Lehre aus einem anderen Bereich hatten 29,2% der Männer aber nur 5,1% der Frauen. Dadurch ergab sich ein gravierender Unterschied bei denjenigen, die gar keine Lehre absolviert hatten, was bei 44,3 % der Frauen, aber nur bei 23,6% der Männer der Fall war.

¹⁶⁹ Ebd., S. 31. Bei der Umfrage 1959 stellte Hagemann fest, dass nur in rund 33% aller Fälle keine Familienangehörige im Betrieb tätig waren.

Für die selbständigen, nicht organisierten Lebensmitteleinzelhändler wurde die Konkurrenz der Filialgeschäfte und Konsumgenossenschaften allerdings immer drängender. Sie mussten sich einer Organisation anschließen, die einen preiswerteren Warenbezug sicherte, um noch bestehen zu können. Die Wahl für eine Einkaufsgenossenschaft oder Handelskette oder das Festhalten an dem alten Einkaufs- und Verkaufsvorgang entschied über den Fortbestand des Ladens.¹⁷⁰

3.2.1.2. Selbständiger Lebensmitteleinzelhandel in Bergisch Gladbach und Lindlar

Die Bezeichnung der Läden, in denen Lebensmittel verkauft wurden, wechselte auch im Untersuchungsraum. Für Bergisch Gladbach wurden Anfang des 19. Jahrhunderts „Winkelierer“ aufgeführt,¹⁷¹ während Mitte des 19. Jahrhunderts in den Gewerbesteuerlisten die Begriffe „Kleinkrämer“, „Spezereiwaren“- oder „Victual“-Händler verwendet wurden.¹⁷² Die „Spezereihändler“ führten neben Gewürzen auch andere Lebensmittel, während bei dem Begriff „Krämer“ auch der Handel mit Nichtlebensmitteln gemeint sein konnte. Der Begriff „Spezereihändler“ hielt sich bis Anfang des 20. Jahrhunderts. Im Adressbuch von 1906 erscheinen Kolonialwarenhändler und Spezereiwarenhändler nebeneinander auf,¹⁷³ während im Bergisch Gladbacher Branchenverzeichnis von 1920 der Begriff „Spezereihändler“ verschwunden war und nur noch der „Kolonialwarenhändler“ oder die „Kolonialwarenhandlung“ erwähnt wurde. Lediglich im alphabetischen Verzeichnis war vereinzelt die Berufsbezeichnung „Spezereiwarenhändler“ angegeben.¹⁷⁴ Für Lindlar wurden zwischen 1881 und 1916 die Bezeichnungen „Spezereiwarenhändler“, „Kleinhändler“ und „Viktualienhändler“ nebeneinander verwendet.¹⁷⁵ 1913 wurde hier der Begriff „Kolonialwarenhändler“ erstmals erwähnt.¹⁷⁶ Die Definition des Rheinischen Wörterbuches setzte „Spezereien“ mit „Kolonialwaren“ gleich und lässt die Frage offen, ob und inwiefern sich die

¹⁷⁰ Zu den verschiedenen Möglichkeiten der selbständigen Einzelhändler, einer Einkaufsgemeinschaft beizutreten, liefert das Kapitel „Einkaufsgenossenschaften und Handelsketten“ weiterführende Informationen.

¹⁷¹ STAGL B 5.

¹⁷² STAGL C 1066. In den Gewerbesteuerlisten von 1823 und 1827 wurden als Gewerbe entweder „Klein Kram Waaren“ oder 1826 „Kleinkrämer“ angegeben. STAGL C 78. 1840 wurde in der Steuerheberolle das Gewerbe „Spezerei“, „Victual“ oder „Kramwaaren“ angegeben.

¹⁷³ Adressbuch 1906.

¹⁷⁴ Adressbuch 1920. Spezereiwarenhändler nannten sich im alphabetischen Verzeichnis allerdings nur wenige. Gleichzeitig waren sie im Branchenverzeichnis unter Kolonialwarenhandlung verzeichnet.

¹⁷⁵ Wie oben erwähnt handelte es sich bei allen um Händler, die mit Lebensmitteln handelten.

¹⁷⁶ GALIN I Nr. 828, 829 und 804.

beiden Händler und ihre Handlungen unterschieden.¹⁷⁷ Sowohl in Lindlar als auch in Bergisch Gladbach erschien im Adressbuch von 1939 als einzige Bezeichnung „Lebensmittelhandlung“,¹⁷⁸ was auch 1951 und 1969/70 beibehalten wurde.¹⁷⁹

Der selbständige Lebensmitteleinzelhandel war die quantitativ dominierende Form des Einzelhandels mit Nahrungs- und Genussmitteln während des Untersuchungszeitraumes, was auch die Definition von Trier aus dem Jahre 1926 bestätigte.

„Der heute noch normale (historische) Geschäftstyp im Kolonialwarenkleinhandel ist das Einzelgeschäft. Wir verstehen darunter jene kleinbetrieblichen Detailhandelsunternehmungen, an deren Spitze ein selbständiger Detaillist steht, der Einkauf, Lagerung und Verkauf selbst leitet, bzw. beaufsichtigt und in der Regel mit kleinem Kapital und geringem Personal durch eigene Arbeit bzw. Mitarbeit der Familienmitglieder seinen Lebensunterhalt erwirbt.“¹⁸⁰

Die Entwicklung im Lebensmitteleinzelhandel im Untersuchungsraum begann erst zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Mit der Kreisfreiheit 1901 und der Eingemeindung Mülheims nach Köln 1914 verlor der Landkreis Mülheim seinen Handelsmittelpunkt. Im Kreisgebiet außerhalb der Stadt Mülheim hatte sich bis dahin nur ein Handel mit geringer und lediglich örtlicher Bedeutung entwickelt. Für den Handel außerhalb von Mülheim bestanden auch keine günstigen Voraussetzungen, weil Bergisch Gladbach bis dahin kein Verkehrsknotenpunkt oder Sitz einer überörtlichen Behörde und deshalb nicht sehr bedeutend gewesen war. Für die Befriedigung des geringen örtlichen Bedarfs waren einzelne kleine Spezereiwarengeschäfte und wenige Gemischtwarengeschäfte zuständig, die lediglich ein bescheidenes Angebot, meist Erzeugnisse des heimischen Handwerks, führten.¹⁸¹ Neben der Bildung des Rheinisch-Bergischen Kreises 1932 und der Verlegung des Kreissitzes nach Bergisch Gladbachs 1933, waren auch die zunehmende Industrialisierung des Kreises, das Bevölkerungswachstum, sowie der persönliche Einsatz der Einzelhändler ausschlaggebend für eine stetige Entwicklung des Einzelhandels.¹⁸² Oder wie es Löhr in einem Heimatbuch über den Rheinisch-Bergischen Kreis 1933 etwas pathetisch ausdrückte: „Tüchtigkeit, Fleiß und Ehrlichkeit, Dienst am Kunden im besten Sinne, halfen dem Handelsgewerbe der aufblühenden Stadt einen ersten Kundenkreis zu schaffen.“¹⁸³ Verantwortlich für die Versorgung der Ansiedlungen im Umkreis der Stadt Bergisch Gladbach waren noch 1906 die wenigen „Detailgeschäfte in Manufaktur- und Colonialwaren, welche die nahen bergischen Ortschaften mit den von ihnen geführten Artikeln versehen.“¹⁸⁴

¹⁷⁷ Müller, Josef: Rheinischen Wörterbuch, 8. Bd., Berlin 1958 – 1964, Sp. 323.

¹⁷⁸ Adressbuch 1939.

¹⁷⁹ Adressbuch 1951, Adressbuch 1969/70.

¹⁸⁰ Trier (1926), S. 21.

¹⁸¹ Löhr (1933), S. 119.

¹⁸² Hermes/Müller-Miny (1974), S. 217; Festschrift Bergisch Gladbach (1956), S. 168.

¹⁸³ Löhr (1933), S. 120.

¹⁸⁴ Festschrift Bergisch Gladbach (1906), S. 56.

Da diese Entwicklung aber erst mit Beginn des 20. Jahrhunderts im Bergisch Gladbacher Einzelhandel einsetzte, war hier auch keine – wie in der Literatur beschrieben und beklagt – sprunghafte Zunahme an Einzelhandelsgeschäften Ende des 19. Jahrhunderts zu verzeichnen. Anhand der vorliegenden Quellen für den Untersuchungsraum, die die statistische Entwicklung für Bergisch Gladbach und Lindlar dokumentieren, soll nachgeprüft werden, ob sich eine beschleunigte Entwicklung im Einzelhandel eventuell für die ersten Jahrzehnte des 20. Jahrhunderts nachweisen lässt.

Im Adressbuch von 1906 erscheinen die Begriffe „Kolonialwaren“- und „Spezereiwarenhandel“, während im Branchenverzeichnis von 1920 die Sparte Kolonialwarenhandlungen vorhanden ist. Die Gesamtzahl der Nennungen von 1906 verglichen mit denen von 1920 ergibt mit 5,5% nur eine geringe Zunahme der Lebensmittelläden im Gegensatz zum Bevölkerungswachstum von 24,8%.¹⁸⁵ Werden die Spezereiwarenhandlungen aber nicht mit gerechnet, ergibt sich ein deutlich höheres Wachstum von 58,3%.¹⁸⁶

Der Vergleich zwischen den folgenden Jahren ergibt ein eindeutigeres Bild, weil es sich bei den Quellen ausschließlich um Branchenverzeichnisse handelte. Diese geben zwar keine Garantie für Vollständigkeit, zeigen dafür aber Tendenzen in der quantitativen Entwicklung der Läden auf. Auffallend ist, dass von 1920 bis 1939 die Zahl der Lebensmittelläden fast doppelt so stark zunahm, wie das Bevölkerungswachstum.¹⁸⁷

Im nachfolgenden Zeitraum von 1939 bis 1951 nahm die Bevölkerung stark zu, vor allem aufgrund der hohen Zahl an Flüchtlingen, die in der Nachkriegszeit in den Rheinisch-Bergischen Kreis gekommen waren. Die Zahl der Lebensmittelläden stieg demgegenüber prozentual noch deutlicher an, wenn auch nicht in einem solchen Ausmaß wie zuvor.¹⁸⁸

Zwischen 1951 und 1969/70 gleichen sich die Zunahme an Läden und der Bevölkerungswachstum auf hohem Niveau an.¹⁸⁹ Die stetige Zunahme nach dem Zweiten Weltkrieg resultierte daraus, dass sich durch Währungsreform und freie Marktwirtschaft der Einzelhandel schnell entwickeln konnte. Die wichtigste Aufgabe des

¹⁸⁵ Die Bevölkerungszahl steigt von 1905 bis 1919 um 24,8 %.

¹⁸⁶ Die Annahme, dass die Spezereiwarenläden 1920 nicht unter die Rubrik Kolonialwarenläden im Branchenverzeichnis aufgeführt wurden, sondern komplett unerwähnt blieben oder nicht mehr vorhanden waren, wird von der Tatsache gestützt, dass sie 1906 überwiegend von Frauen betrieben wurden. Von den 12 Spezereiwarenläden wurden fünf von Witwen, drei von Frauen, deren Ehemänner einen anderen Beruf ausübten und einer von Geschwistern geführt. Lediglich drei Spezereiwarenläden wurden von Männern als Haupterwerb betrieben. Ein geringes Wachstum in diesem Zeitraum könnte mit dem Ersten Weltkrieg und der Wirtschaftskrise erklärt werden. Demgegenüber entspräche eine starke Zunahme der in der zeitgenössischen Literatur beklagten Entwicklung und würde die Steigerung um 58,3% favorisieren.

¹⁸⁷ Zunahme der Lebensmittelläden um 63,1 %, der Bevölkerungszahl (1919 - 1939) um 33,2 %.

¹⁸⁸ Zunahme der Lebensmittelläden um 53,2 %, der Bevölkerungszahl (1939 - 1950) um 46,6 %.

¹⁸⁹ Zunahme der Lebensmittelläden um 50,5 %, der Bevölkerungszahl (1950 - 1970) um 51,6 %.

Einzelhandels in Bergisch Gladbach war vor allem, gegenüber der Großstadt Köln konkurrenzfähig zu bleiben und gleichzeitig die Käufer aus dem ländlichen Umland an sich zu binden.¹⁹⁰ Der Boom der Lebensmittelläden, der in den Großstädten schon Ende des 19. Jahrhunderts einsetzte, scheint sich in Bergisch Gladbach erst in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts einzustellen. Nach dem Zweiten Weltkrieg endete dieses explosionsartige Wachstum. Ausgelöst von den Konzentrationstendenzen im Handel, vor allem durch die Einrichtung von Supermärkten in der Nahrungs- und Genussmittelbranche,¹⁹¹ machte sich diese Entwicklung bei der Zunahme der Läden zwischen 1951 und 1969/70 bemerkbar. Ihre Zahl stieg erstmals seit 1906 nicht mehr deutlich stärker als die Bevölkerung, sondern blieb fast gleich.

Insgesamt hatte aber das gute Angebot an Einkaufs- und Versorgungsmöglichkeiten in Bergisch Gladbach in den 1960er und 1970er Jahren dazu beigetragen, dass die Stadt die höchste Zentralitätsstufe im gesamten Rheinisch-Bergischen Kreis erreichte.¹⁹² Die Stadt entwickelte sich zu einem zentralen Ort mittlerer Stufe innerhalb des Kreises und spielte als Standort „wirtschaftlicher, medizinischer, kultureller und behördlicher Einrichtungen für die Versorgung der Bevölkerung ihres Umlandes eine entscheidende Rolle.“¹⁹³

Zu Beginn des Kapitels 3.2.1. wurde die allgemeine Entwicklung des Lebensmitteleinzelhandels auf Grundlage von z.T. zeitgenössischer Literatur, aber auch Überblicksdarstellungen zusammen gefasst. Hinsichtlich des Untersuchungsraumes lässt sich nun feststellen, dass auch für diesen Bereich die Einteilung der Lebensmittelläden selbständiger Einzelhändler in „normale“ Lebensmittelgeschäfte, Spezialbetriebe und Gemischtwarenläden zu bestätigen ist.

Allgemein wird zudem den Spezialbetrieben ein stärkeres Vorkommen in den städtischen Bereichen attestiert, während die Gemischtwarenbetriebe eher auf dem Lande zu finden seien. Bergisch Gladbach fällt demnach auch im 20. Jahrhundert eher unter die Kategorie ländliche Region. Denn charakteristisch für einen Gemischtwarenbetrieb war der Zusatzerwerb des Inhabers oder das um Nicht-Lebensmittel (NonFood) erweiterte Sortiment.

Ausgehend von dieser Definition bedeutet das für 19 der 22 Kolonialwarenläden aus dem Jahr 1906, dass es sich um Gemischtwarenbetriebe handelte.¹⁹⁴ Zehn der 22 Kolonialwarenläden wurden als Nebenerwerb zu einem anderen Gewerbe betrieben und neun waren mit einem NonFood Sortiment erweitert.

¹⁹⁰ Festschrift Bergisch Gladbach (1956), S. 168.

¹⁹¹ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 217–219.

¹⁹² Ebd., S. 151.

¹⁹³ Ebd., S. 233.

¹⁹⁴ Die im Nebenerwerb betriebenen Läden entsprachen auch den als „Zwergbetrieben“ betitelten und von wirtschaftswissenschaftlicher Seite abgelehnten Betriebsformen.

Ausdrückliche Gemischtwarenläden wurden in den Adressbüchern erst ab 1939 erwähnt, doch gab es unter den Lebensmittelgeschäften viele Läden, die der Definition eines Gemischtwarenladens entsprachen, weshalb die geringe Zahl der genannten Gemischtwarenläden in den Adressbüchern von 1939, 1951 und 1969/70 für Gladbach und 1939 und 1951 für Lindlar nicht sehr aussagekräftig ist.¹⁹⁵ Andererseits wurde für die ländlichen Bereiche des Kreisgebietes ein Rückgang der Gemischtwarenläden vor allem nach dem Zweiten Weltkrieg, aber eigentlich schon seit der zunehmenden Motorisierung in den 1920er Jahre bestätigt.¹⁹⁶

Parallel zu der Entwicklung, den Verkauf auf ein größeres Sortiment auszudehnen, wurden aber auch immer mehr Spezialgeschäfte eingerichtet. In Bergisch Gladbach eröffneten zwischen 1906 und 1969/70 zunehmend Geschäfte, die sich innerhalb der Nahrungs- und Genussmittelbranche auf eine Sortimentsgruppe spezialisiert hatten. Dabei sind die Geschäfte, die den Verkauf von Lebensmitteln übernahmen, die nicht im „normalen“ Lebensmittelgeschäft erhältlich waren, von den Läden, die sich auf eine Warengruppe aus dem allgemeinen Lebensmittelsortiment spezialisierten und ausschließlich diese verkauften, zu unterscheiden.

Zu den Waren, die nur mit Konzession in einem Lebensmittelgeschäft verkauft werden durften, gehörten Frischmilch und Milchprodukte, Frischfleisch sowie Alkohol und Drogen.¹⁹⁷ Um Frischmilch verkaufen zu dürfen, musste eine Erlaubnis eingeholt werden, die in Verbindung mit einer Eignungsprüfung stand.¹⁹⁸ Aus hygienischen Gründen wurde das Produkt nicht in einem Lebensmittelladen geführt, sondern in Spezialgeschäften, deren Sortiment aus Molkereiprodukten bestand. Diese sogenannten Butter-, Eier- und Käsegeschäfte wurden in Bergisch Gladbach schon 1906 erwähnt, allerdings in geringer Anzahl. Sie verdoppelte sich zwar zwischen 1906 und 1920, nahm dann aber bis 1939 wieder etwas ab. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde diese Ladenbezeichnung nicht mehr aufgeführt.

Eine Geschäftsart, die neben den Butter-, Eier-, Käse-Handlungen als einzige schon im Jahr 1906 erwähnt wurde, war die Obst- und Gemüsehandlung. Diese Produkte gehörten ebenfalls eigentlich nicht zum Sortiment eines Lebensmittelladens. Allerdings war hier kein Verbot, sondern die geringe Nachfrage aufgrund der hohen Selbstversorgerquote ausschlaggebend. Trotzdem etablierten sich für diese Sortimentgruppen Spezialgeschäfte in Bergisch Gladbach. Die Obst- und Gemüsehandlungen

¹⁹⁵ Für Bergisch Gladbach wurden in den Adressbüchern in den Jahren 1939 zwei, 1951 vier und 1969/70 sechs Gemischtwarenläden erwähnt. In Lindlar waren es 1939 drei und 1951 zwei Gemischtwarenläden.

¹⁹⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 217.

¹⁹⁷ Für den Verkauf von Alkohol musste eine Konzession vorliegen, weshalb sich der Verkauf zunächst auf Fachgeschäfte und Wirtshäuser beschränkte. Wildt (1994), S. 187. Im Gegensatz dazu musste für den Verkauf von Brot oder Fleisch keine Konzession beantragt werden. Ihr Verkauf blieb überwiegend den Bäckern und Metzgern vorbehalten. In den 1950er Jahren wurde in Köln Brot zu 70% beim Bäcker gekauft. Fleisch wurde sogar fast ausschließlich beim Metzger erstanden.

¹⁹⁸ Hinweis aus Interview mit Gewährsperson Herrn Steinbach.

nahmen von 1906 an stetig zu, ihre Zahl verdoppelte sich sogar von 1920 bis 1939 und noch einmal von 1939 bis 1951. Danach sank die Anzahl der Obst- und Gemüsehandlungen bis 1969/70 wieder um die Hälfte bis auf den Stand von 1939.

Zu den „klassischen“ Spezialgeschäften zählten Kaffee- Süßwaren- und Delikatesshandlungen, die sich auf den Verkauf eine Sortimentgruppe spezialisiert hatten, die auch – zumindest in geringem Umfang – ein Lebensmittelladen verkaufte. In Köln stieg die Zahl der Delikatessgeschäfte im Vergleich der Gesamtbetriebe von 1,9% im Jahr 1885 auf 8,9% im Jahr 1905 an.¹⁹⁹ Im Gegensatz dazu war in Bergisch Gladbach 1906 noch keine eigenständige Delikatesshandlung vorhanden. Lediglich in Kombination mit einem allgemeinen Lebensmittelgeschäft und einem NonFood-Geschäft wurde das Delikatessensortiment geführt. Als eigene Geschäftsgattung erschienen die ersten Delikatess- oder Feinkostläden in Bergisch Gladbach erst 1939 und erreichten einen Anteil von 8,4% an den Gesamtbetrieben.²⁰⁰ Dieser Anteil entsprach ungefähr dem Anteil der Delikatessgeschäfte in Köln im Jahr 1905. Nach dem Krieg sank die Quote auf 6,6% der Gesamtbetriebe²⁰¹ und 1969/70 erschienen keine Delikatess- oder Feinkostgeschäfte mehr im Branchenverzeichnis.

Spezielle Schokoladen- und Zuckerwarenhandlungen gab es in Bergisch Gladbach erst seit 1939. Ihre Zahl verdreifachte sich bis 1951 und tauchte seitdem unter dem Begriff „Süßwarenhandel“ auf. Bis 1969/70 blieb die Anzahl der Geschäfte konstant. Auch die Zahl der Kaffeehandlungen blieb von 1939 bis 1969/70 stets gleich, ebenso wie die der Kaffeeröstereien, die sich allerdings 1969/70 um eine Rösterei verringerten, dafür aber drei Filialen einer anderen Kaffeerösterei dazubekamen. Fischgeschäfte wurden schon 1906 genannt, fehlten aber 1920 und wurden dann wieder von 1939 bis 1969/70 erwähnt. Ihre Zahl schwankt allerdings insgesamt zwischen nur einer und drei Verkaufsstellen.²⁰²

¹⁹⁹ Schmitz (1906), S. 55.

²⁰⁰ Sieben Delikatessgeschäfte bei einer Gesamtzahl von 83 Geschäften.

²⁰¹ Acht Delikatessgeschäfte bei einer Gesamtzahl von 121 Geschäften.

²⁰² Die meisten Verkaufsstellen mit jeweils drei werden in den Jahren 1939 und 1951 erreicht. Danach sinkt die Zahl auf lediglich eine Verkaufsstelle, wie schon 1906.

Ladenarten	1906	1920	1939	1951	1969/70
Lebensmittelgeschäfte (inkl. Kolonial- und Gemischtwaren- läden und Filialbetriebe)	24	38	62	95	146
Kaffeehandlungen und -röstereien			5	5	7
Zucker-, Schokoladen-, Süßwaren- läden			2	6	6
Butter-, Eier-, Käse-Handlungen	3	6	4	1	
Obst- und Gemüse-Handlungen	1	5	12	28	12
Fischhandlungen	1		3	3	1
Feinkost- und Delikatessenzläden	2		7	8	
Milchhandlungen			17	19	15
Drogerien		1	6	5	15
Reformhäuser			1	2	2
Spirituosen- und Weinhandlungen		3	2	1	6
Läden ohne allg. Lebensmittelge- schäfte	7	15	59	78	64
Insgesamt	31	53	121	173	210

Tab. 18: Anzahl der Lebensmittelläden sowie der Spezialgeschäfte zwischen 1906 und 1969/70 in Bergisch Gladbach.²⁰³

Die Zahl der Lebensmittelgeschäfte stieg während des Untersuchungszeitraums stetig an, sogar überproportional zur Bevölkerungszunahme. Bei den Spezialgeschäften, die sich nur auf eine Sortimentsgruppe spezialisiert hatten, verlief die Entwicklung unterschiedlich

Die Anzahl einiger spezialisierter Geschäftsgruppen stagnierte in der Zeit von 1951 bis 1969, andere nahmen trotz steigender Einwohnerzahl stark ab oder verschwanden völlig. Auslöser dieser unterschiedlichen Entwicklung war die Sortimentsstrategie der Lebensmittelhändler. Die Bestrebungen gingen dahin, dem Kunden ein möglichst breites und vollständiges Sortiment, vor allem aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich zu bieten, so dass er gar nicht mehr in andere Geschäfte gehen musste, um seinen Einkauf zu vervollständigen. Der Lebensmittelladen wurde so ausgerichtet, dass er alle Sortimentsgruppen anbot und auch das Angebot innerhalb einer Warengruppe ausweitete. Opfer dieser Verkaufspolitik waren einige Spezialgeschäfte, deren Sortiment komplett von den Lebensmittelläden übernommen wurde. So mussten sich Delikatess- und Feinkostgeschäfte sowie Butter-, Eier-, Käse Geschäfte dieser Konkurrenz erwehren. Auch Obst- und Gemüseläden oder der Fischhandel schienen sich

²⁰³ Adressbücher 1906, 1920, 1939, 1951, 1969/70. Die Angabe für 1906 beinhaltet nicht die 12 Spezialewarenhandlungen.

immer weniger zu lohnen, da es diese Produkte auch im normalen Lebensmittelladen zu kaufen gab. Die Zahl der Süßwarengeschäfte, Milchhandlungen, Spirituosenläden oder Kaffeehandlungen stagnierte, denn ihr Sortiment fand ebenfalls Eingang in die Lebensmittelgeschäfte.²⁰⁴ Die Kaffeehandlung wurde entbehrlich, wohingegen die Kaffeerösterei umso beliebter wurde. Der Service des Kaffeeröstens stellte sich als nachgefragtes Angebot heraus, das den Kaffeeröstereien den Fortbestand sicherte.

Die Zahl der Spezialgeschäfte war in Bergisch Gladbach zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch gering. Die Entwicklung ging jedoch dahin, dass sie schon 1939 und 1951 ein Drittel des gesamten Lebensmittelladenangebots ausmachte. Bis 1969 war ihr Anteil dann wieder unter den von 1906 und 1920 gefallen.

Ladenarten	1906	1920	1939	1951	1969/70
Lebensmittelläden	24	38	62	95	143
Spezialgeschäfte	7	11	33	51	26
Gesamtmenge	31	49	95	146	169
Spezialgeschäfte in %	22,5%	22,4%	34,7%	34,9%	15,4%

Tab. 19: Anzahl der Lebensmittelläden und der Spezialgeschäfte sowie Anteil der Spezialgeschäfte an der Gesamtmenge aller mit Lebensmitteln handelnden Geschäfte in Bergisch Gladbach von 1906 bis 1969/70.²⁰⁵

3.2.2. Konsumgenossenschaften

3.2.2.1. Entstehung und Entwicklung

Mit Konsumgenossenschaften oder -vereinen²⁰⁶ sind zunächst einmal die „Käufergenossenschaften“ gemeint,²⁰⁷ im Gegensatz zu den Einkaufsgenossenschaften der Händler, die in einem späteren Kapitel noch behandelt werden. Käufergenossenschaften sind aus einem Zusammenschluss von Konsumenten bzw. Kunden entstanden, die ihre Versorgung gemeinschaftlich verbessern wollten. „Die Konsumgenossenschaft ist eine Unternehmung auf demokratischer Grundlage. Die Masse der gleichberech-

²⁰⁴ Krosigk (1963), S. 308ff.

²⁰⁵ Zu den Lebensmittelläden zählen Kolonialwarenläden, Lebensmittelläden, Lebensmittelfilialbetriebe und Gemischtwarenläden. Zu den Spezialgeschäften zählen in diesem Fall Butter-, Eier-, Käsegeschäfte, Obst- und Gemüseläden, Fischhandel, Delikatess- und Feinkostläden, Kaffeehandlungen, Kaffeeröstereien sowie Schokoladen- und Zuckerwaren- bzw. Süßwarenhandlungen. Rechnet man die Spezialgeschäfte für Milch und Alkohol sowie die Drogerien und Reformhäuser dazu, ergeben sich folgende Prozentzahlen für Spezialgeschäfte allgemein: 1906 = 51,6%, 1920 = 40,8%, 1939 = 64,2%, 1951 = 58,9%, 1969/70 = 42,6%.

²⁰⁶ Auf die ausführliche Darstellung der Entstehung und Entwicklung des Genossenschaftswesens soll hier verzichtet werden, da es den Rahmen der Arbeit übersteigen würde. Ausführliche Untersuchungen zu diesem Thema liefern Faust (1977) und Hasselmann (1971).

²⁰⁷ Pabst (1927), S. 67.

tigten Mitglieder ist der Träger dieser Unternehmung.“²⁰⁸ Bei den auch unter dem Namen „Konsum“ bekannten Läden handelte es sich um nicht erwerbswirtschaftlich ausgerichtete Betriebe. Eine Konsumgenossenschaft unterschied sich von einer Erwerbsgenossenschaft dadurch, dass ihr Ziel nicht im Gewinnstreben liegt, sondern sich darauf konzentrierte, „die Lebenshaltung ihrer Mitglieder durch die Verbesserung und Verbilligung ihrer Warenversorgung zu heben.“²⁰⁹

Nachdem sich die ersten Konsumgenossenschaften schon seit der Mitte des 19. Jahrhunderts in Deutschland etabliert hatten, nahmen sie vor allem seit der Jahrhundertwende einen großen Aufschwung. 1903 wurde der „Zentralverband Deutscher Konsumvereine“ gegründet, der sich von den zuvor bestehenden Formen und Verbänden absetzte und neue Bewegung in die Genossenschaftsentwicklung brachte.²¹⁰ Allerdings waren die Konsumvereine umstritten.²¹¹ Für den Konsumverein sprachen das demokratische Prinzip und die Möglichkeit, den Mitgliedern einen preiswerten Einkauf zu sichern. Das wichtigste Argument gegen die Konsumvereine war, dass sie den „Ruin des Mittelstands“ bedeuteten,²¹² weil sie die selbständigen Einzelhändler, die Filialisten und den Großhandel in ihrer Wirtschaftlichkeit bedrohten.²¹³ Der Mittelstand protestierte gegen die steuerlichen und gesetzlichen Vorteile, die den Konsumgenossenschaften gewährt wurden und versuchte gegen diese anzugehen.²¹⁴ Ein Gegner der Konsumgenossenschaften war z.B. der Kölner Detaillisten Verband e.V.²¹⁵ In dem Tätigkeitsbericht für die Jahre 1926/27 wurde über die bedrohliche Zunahme des Betätigungsbereiches der Konsumvereine und -genossenschaften in Köln berichtet.

„Die Bestrebungen bestimmter Kreise der Verbraucherschaft, sich zum gemeinsamen Warenbezug unter Ausschaltung des Einzelhandels zusammenzuschließen, haben in den Berichtsjahren nicht nur nicht abgenommen, sondern sind in mindestens gleich starkem, wenn nicht stärkerem Maße als früher hervorgetreten.“²¹⁶

Das Argument, Konsumgeschäfte würden preiswertere Waren verkaufen, bemühten sich die Detaillisten damit zu entkräften, dass die Waren der Einzelhändler teurer verkauft würden, weil sie von besserer Qualität seien.²¹⁷

²⁰⁸ Ebd., S. 98.

²⁰⁹ Hasselmann (1971), S. 1.

²¹⁰ Faust (1977), S. 473ff.

²¹¹ Handelskammer zu Hannover (1900), S. 1.

²¹² Faust (1977), S. 467.

²¹³ Handelskammer zu Hannover (1900), S. 2.

²¹⁴ Bredeck (1957), S. 22ff.

²¹⁵ Zusammenschluss aller selbständigen Einzelhändler aller Branchen.

²¹⁶ Detaillisten-Verband Köln (1927), S. 9.

²¹⁷ Ebd., S. 10.

Während der Zeit des Nationalsozialismus hatten die Konsumvereine große Schwierigkeiten und keinen politischen Rückhalt. Schon ein Jahr vor der Machtergreifung Hitlers 1933 hatte sich der „Kampfbund für den gewerblichen Mittelstand“ gegründet, aus dem kurz darauf die „Nationalsozialistische Handels- und Gewerbeorganisation“ hervorging. Mit Boykottaufrufen und Gewaltanwendungen wurde gegen die Konsumvereine vorgegangen und es war den Parteimitgliedern der NSDAP verboten, in den Konsumgeschäften zu kaufen. Das Ziel der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik war die Abschaffung der Konsumgenossenschaften. Eine völlige Liquidierung der Genossenschaften konnte aufgrund der Befürchtung eines zu großen wirtschaftlichen Schadens verhindert werden.²¹⁸ Dafür wurde die politische Gleichschaltung erwirkt und die verantwortungsvollen Posten innerhalb der Konsumgenossenschaften mit Parteigenossen besetzt. Schon 1933 mussten sich alle Konsumgenossenschaften der Verfügungsgewalt der „Deutschen Arbeitsfront“ unterwerfen. Die konsumgenossenschaftlichen Gesellschaften wurden im „Reichsbund der deutschen Verbrauchergenossenschaften GmbH“ zusammengeschlossen und die Bezeichnungen „Konsumverein“ und „Konsumgenossenschaft“ in „Verbrauchergenossenschaft“ umgeändert.²¹⁹ Einige Großgenossenschaften wurden liquidiert, ihre Geschäfte sollten aber den Einzelhandelsunternehmen – ehemalige Kleingenossenschaften – und den noch verbliebenen Großgenossenschaften als Verteilungsstellen dienen. 1941 wurde die „Verordnung zur Anpassung der verbrauchergenossenschaftlichen Einrichtungen an die kriegswirtschaftlichen Verhältnisse“ erlassen. Die noch bestehenden Verbrauchergenossenschaften und ihre zentralen Einrichtungen wurden aufgelöst und ihr Vermögen dem inzwischen gegründeten „Gemeinschaftswerk der Deutschen Arbeitsfront GmbH“ überschrieben.²²⁰

Der Wiederaufbau der Genossenschaften nach dem Zweiten Weltkrieg gestaltete sich äußerst schwierig. Trotzdem entstanden schon vor der Währungsumstellung 1948 neue Konsumgenossenschaften. Allerdings war nun eine Beschränkung des Verkaufs ausschließlich an Mitglieder nicht mehr erlaubt.²²¹ Insgesamt konnte die frühere Stellung der Konsumgenossenschaften am gesamten Lebensmittelmarkt nicht mehr erreicht werden. Gründe hierfür waren die gestärkte Position der selbständigen Einzelhändler durch vermehrte Kooperationen, Konzentration und Rationalisierung innerhalb des Marktes sowie der Wegfall des Rabattsystems der Konsumvereine nach der neuen Gesetzgebung von 1954. Für die Kunden ergab sich deshalb kaum noch ein Unterschied zwischen ihrem Konsumverein und den sonstigen Lebensmitteleinzelhandelsläden.²²² Die Zahl der Genossenschaftsmitglieder erreichte 1962 zwar ihren Höhepunkt, doch nahm die ideelle Bindung an den „Konsum“ ab. Vielleicht passte der „Arme-Leute-Geruch“, der den Konsumläden nachgesagt wurde, auch nicht

²¹⁸ Faust (1977), S. 485, 486.

²¹⁹ Ebd., S. 488; Hasselmann (1971), S. 467.

²²⁰ Faust (1977), S. 489; Hasselmann [1973], S. 12ff.

²²¹ Faust (1977), S. 491ff; Berekoven (1987), S. 89.

²²² Faust (1977), S. 498.

zum Wirtschaftswachstum und allgemeinen Aufbruchklima in der Bundesrepublik Deutschland in den 1960er Jahren.²²³ Gegenüber den Filialisten, den organisierten Einzelhändlern und den Verbrauchermärkten verloren die konsumgenossenschaftlichen Läden immer mehr an Boden.²²⁴ Die Genossenschaften versuchten durch eine interne Strukturreform ihre nachteilige Situation gegenüber der Konkurrenz auszugleichen. Zu diesem Zweck wurde 1967 ein Zentralorgan, der „Bund deutscher Konsumgenossenschaften“ gegründet. Neben einer zentralen Leitung aller einzelnen Konsumvereine sollte jede Genossenschaft aufgefordert werden, „ihr Eigeninteresse so in das Gesamtinteresse der Bewegung einzuordnen, dass bei allen wichtigen Entscheidungen eine einheitliche Linie des Verbundes gewahrt werden könne.“²²⁵ Als gemeinsamer Name, unter dem sich alle Konsumgenossenschaften wiederfinden sollten, wurde 1969 der Name Coop und das firmeneigene Symbol eingeführt und 1972 die ehemalige „Großeinkaufs-Gesellschaft Deutscher Consumvereine“ aus dem Jahre 1894 zur „Coop Zentrale Aktiengesellschaft“ umgewandelt. Im Laufe der 1970er Jahre kam es noch zu weiteren Reformen und Umgestaltungen der Coop.²²⁶

Die Konsumgenossenschaften standen in direkter Konkurrenz zu den selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern und den Filialbetrieben, weil sie Waren des täglichen Bedarfs verkauften. In erster Linie handelte es sich dabei um Lebensmittel und tägliche Gebrauchsgüter und erst in zweiter Linie um Manufakturwaren, Wäsche und Schuhwaren. Ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil der Konsumgenossenschaften gegenüber den Einzelhändlern lag in der konsumeigenen Herstellung und dem Vertrieb von Backwaren sowie dem Verkauf von Fleischwaren.²²⁷ An die lokalen Konsumgenossenschaften schlossen sich Bäckerei- und Fleischereibetriebe an, die für deren Verkauf produzierten, was aufgrund der großen Menge sogar die Einrichtung maschineller Großbetriebe ermöglichte.²²⁸ Fleisch machte einen hohen Prozentsatz am Umsatz aus, aber noch stärker und erfolgreicher wirkte sich der Bäckereibetrieb aus. „Die großen und mittleren Genossenschaften sind meist eine ‚Kombination von Großdetailisten für Kolonialwaren und Bäckereibetrieb‘.“²²⁹

Ein weiterer Vorteil für die Konsumgenossenschaften war der unkonzessionierte Verkauf von Spirituosen. Dagegen konnten sich die Einzelhändler wehren, indem sie eine Abänderung des Gesetzes über die Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften vom 1. Mai 1889 forderten. Diese Änderung, die darauf hin 1897 in Kraft trat, sah unter anderem vor, bei der Erteilung der Erlaubnis zum Kleinverkauf von Spirituosen auch bei den Konsumgenossenschaften die Bedürfnisfrage zu erwägen und ebenso wie bei anderen Antragstellern keine Erlaubnis zu erteilen, wenn kein Bedürfnis vor-

²²³ Wildt (1994), S. 185; vgl. auch Krosigk (1963), S. 501.

²²⁴ Berekoven (1987), S. 104.

²²⁵ Hasselmann [1973], S. 22.

²²⁶ Ebd., S. 23. Weitere Informationen dazu bei Faust (1977) und Berekoven (1987), S. 138ff.

²²⁷ Pabst (1927), S. 44; 67.

²²⁸ Faust (1977), S. 479.

²²⁹ Pabst (1927), S. 44.

handen war.²³⁰ Daraufhin mussten viele Konsumvereine den Einkauf von Spirituosen einstellen oder einen Konzessionsantrag bei der Stadtverwaltung einreichen, wie die anderen Lebensmitteleinzelhändler auch.²³¹

Insgesamt richtete sich das Warensortiment der Konsumgeschäfte sehr stark nach Anzahl und Kaufkraft der Mitglieder, war also von diesen abhängig. Überwiegend kauften Konsumenten mit geringem oder mittlerem Einkommen in den Konsumgeschäften ein, was das Angebot von Luxuswaren im Sortiment nahezu ausschloss.²³²

Die Mitgliedschaft in einer Genossenschaft war immer freiwillig und offen für jeden, der dem Genossenschaftsgedanken zustimmte.²³³ Verbindend und hilfreich für die innere Stärke und stetige Ausdehnung der Konsumgenossenschaften zu Beginn des 20. Jahrhunderts war die Interessenharmonie der Kunden, die alle das Ziel hatten, möglichst preiswert einzukaufen, denn der „Hauptgrund für die Mitgliedschaft wird immer in den materiellen Vorteilen zu suchen sein, die das einzelne Mitglied erwartet.“²³⁴

Verantwortlich für die einzelnen Läden waren Filialleiter, die im Gegensatz zu den selbständigen Einzelhändlern lediglich Angestellte der Konsumgenossenschaft waren. Zusätzlich zu Filialleiter oder -leiterin²³⁵ gab es noch weiteres Personal. Die folgende, detaillierte Beschreibung der Aufgaben eines Filialleiters verdeutlicht gleichzeitig die Unterschiede zum selbständigen Einzelhändler.

„Der typische Filialleiter ist in der Hauptsache erster Verkäufer und Vertreter der Konsumgenossenschaft gegenüber den Mitgliedern. (...) Der Kern seiner Arbeit liegt in der Bestellung der benötigten Waren auf vorgedruckten Formularen, in der Behandlung und Lagerung der gelieferten Ware nach erprobten Vorschriften, in der Anweisung und Beaufsichtigung des Hilfspersonals und der restlosen Ablieferung des Warenerlöses an die Hauptkasse.“²³⁶

Der Vorteil des Filialleiters war, dass er selbst keine Ware auf dem freien Markt einkaufen musste, sondern nur eine Bestellung an die Zentrale zu schicken hatte und mit einer umgehenden Belieferung mit qualitativ guter Ware rechnen konnte. Außerdem kümmerte sich die Zentrale auch um sonstige anfallende Arbeiten:

²³⁰ Deutschnationaler Handlungsgehilfen-Verband Hamburg (1900), S. 5-6.

²³¹ Ebd., S. 6. Die Konsumvereine in Hamburg mussten z.B. alle den Verkauf von Spirituosen einstellen.

²³² Pabst (1927), S. 48.

²³³ Faust (1977), S. 686.

²³⁴ Pabst (1927), S. 67.

²³⁵ Ebd., S. 16; Pabst nennt 1927 ausdrücklich die Filialleiterin!

²³⁶ Ebd., S. 16.

„Fast in allen Funktionen, vom Einkauf über die Lagerhaltung bis zur Schau-
fensterdekoration: Überall die helfende, richtunggebende und stets beratende
Hand der Zentrale. Die Folge ist Ersparnis an Zeit und Kosten, eine bessere
Ausführung der einzelnen Betriebsfunktionen.“²³⁷

In der ersten Zeit der Entstehung der Konsumgenossenschaften musste auf ungelernete Arbeiter und ehrenamtliche Helfer, also Mitglieder und Konsumenten als Warenver-
teiler zurückgegriffen werden, die diesen Tätigkeiten in den Abendstunden nachgingen.²³⁸ Im Laufe der Jahre legten die konsumgenossenschaftlichen Zentralen immer
mehr Wert auf gut ausgebildetes Personal in den Filialen, das auch nach Arbeitsantritt
noch weiter geschult wurde.²³⁹

3.2.2.2. Konsumgenossenschaften in Bergisch Gladbach und Lindlar

Auch in der Stadt Köln fühlten sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts besonders die
Kolonialwarenhändler von den Konsumgenossenschaften bedroht, wie Schmitz in
seiner 1906 veröffentlichten Studie feststellt. Gleichzeitig weist er aber auf die geringe
Bedeutung der Konsumvereine im Westen des Deutschen Reiches im Vergleich zu
anderen Regionen hin.²⁴⁰ Der Verband Rheinisch-Westfälischer Konsumvereine be-
stand 1903 aus 37 Konsumvereinen mit 70 Verkaufsstellen und war damit wesentlich
weniger präsent als z.B. der nordwestdeutsche oder sächsische Verband.²⁴¹

Schmitz erwähnt als Besonderheit für die Stadt Köln u.a. die Konsumvereine der
freien und christlichen Gewerkschaften, die seiner Berechnung nach allerdings nur
ein Zwanzigstel des Gesamtumsatzes des Lebensmittelverbrauches in Köln ausmach-
ten.²⁴² Die Zentrale des Konsumvereins der freien Gewerkschaft befand sich in Mül-
heim am Rhein.²⁴³ Dort war 1901 auch der Konsumverein „Hoffnung“ gegründet
worden.²⁴⁴ Ein Jahr später kam mit dem Konsumverein „Eintracht“ ein zweiter hin-
zu.²⁴⁵ Dieser wehrte sich bei seiner Gründung gegen die Beschränkung der Mitglied-
schaft auf Gewerkschaftsmitglieder, wie im Fall des Konsumvereins „Hoffnung“. Die
Gründungsmitglieder waren in den christlichen Gewerkschaften oder den katholi-
schen Arbeitervereinen organisiert, aus denen heraus sich die Entstehung einer christ-

²³⁷ Ebd., S. 17.

²³⁸ Berekoven (1987), S. 43.

²³⁹ Pabst (1927), S. 18-19.

²⁴⁰ Schmitz (1906), S. 49.

²⁴¹ Ebd., S. 49–50. Im Vergleich zum Rheinisch-Westfälischen Verband hatte der Nordwestdeutsche
Verband mit 119 Vereinen 234 Verkaufsstellen und der Sächsischen Verband mit 123 Vereinen 493
Verkaufsstellen.

²⁴² Ebd., S. 50. Weitere konsumgenossenschaftliche Vereine waren die Konsumabteilung der Kölner
Beamten-Vereinigung, der Postkonsumverein und der Konsumverein der Staatseisenbahnbeamten
und –arbeiter.

²⁴³ Ebd., S. 50.

²⁴⁴ Hasselmann (1971), S. 336.

²⁴⁵ Ebd., S. 334.

lichen Konsumgenossenschaftsbewegung entwickelte.²⁴⁶ Die Konsumvereine dieser christlichen Richtung schlossen sich später im „Verband westdeutscher Konsumvereine“ zusammen.²⁴⁷

Der früheste Hinweis auf einen Konsumverein in Bergisch Gladbach ist gleichzeitig der erste Beleg für einen Werkskonsumverein. Diese Betriebsform der Werksvereine wird im anschließenden Kapitel noch detaillierter beschrieben. Allerdings wird im Zusammenhang mit einem Werksverein auch das Vorkommen eines Konsumvereins in Bergisch Gladbach erwähnt. In der Quelle ist diese Erwähnung lediglich eine Nebensache, denn es drehte sich eigentlich um einen Briefwechsel zwischen dem Inhaber der Papierfabrik J.W. Zanders und dem Bürgermeister von Bergisch Gladbach. Den Anlass gab das Verbot entsprechend der Gewerbeordnung aus dem Jahre 1869, die Arbeiter über einen firmeneigenen Laden zu versorgen. Der Firmeninhaber schrieb am 2. Dezember 1869 an den Bürgermeister in Bergisch Gladbach, dass der Laden nun geschlossen worden sei. Gleichzeitig habe er seinen Arbeitern aber „durch kleine Vorschüsse die Mittel geboten, dem hiesigen Consumvereine beizutreten.“ Er sei aber zur Wiedereröffnung seines Ladens bereit, sollten seine Arbeiter „in dem Consumvereine die Vortheile nicht finden, die ich mir davon verspreche.“²⁴⁸

Die nächste Erwähnung, die das Vorhandensein eines Konsumvereines in Bergisch Gladbach bestätigte, liefert ein Brief einiger Bergisch Gladbacher Einzelhändler an das Bürgermeisteramt im Februar 1892. Darin wurden von den Einzelhändlern Vorschläge zur Sonntagsruhe in Bergisch Gladbach gemacht. Sie baten den Bürgermeister, sich den großzügig vorgeschlagenen Öffnungszeiten an Sonntagen anschließen zu dürfen, weil sie – wie die Einzelhändler selber meinten – „schon durch den hiesigen Consum Verein sowie durch die kurze Bahnverbindung zwischen hier und den Städten Mülheim und Cöln sehr benachteiligt sind.“²⁴⁹ Der nächste Hinweis auf einen Konsumverein findet sich in dem Mitgliederverzeichnis der „Nahrungsmittel-Industrie Berufsgenossenschaft“. Dort war der Konsumverein „Concordia“ eingetragen, dessen Eintritt in die Berufsgenossenschaft auf den 1. Januar 1896 datiert ist. Als Art des Betriebes wurde „Bäckerei“ angegeben,²⁵⁰ was den schon vorher erwähnten typischen Merkmalen einer Konsumgenossenschaft entsprach, denn sie blieben durch die Eigenproduktion unabhängig und preiswerter. Im Falle von „Concordia“ wurde die Bäckerei unter Einsatz von Motorkraft von zwei Arbeitern betrieben und produzierte für den Eigenverkauf.²⁵¹

²⁴⁶ Ebd., S. 334ff.

²⁴⁷ Ebd., S. 336.

²⁴⁸ STAGL E 2/1423.

²⁴⁹ STAGL C 1469.

²⁵⁰ STAGL D 370.

²⁵¹ STAGL D 370.

1906 wurde dieser Konsumverein auch im Adressbuch von Gladbach mit „Kolonial-, Manufakturwaren und Bäckerei“ erwähnt.²⁵² Der Standort des Ladens war sehr zentral auf der heutigen Hauptstraße Bergisch Gladbachs gelegen.²⁵³ Ebenfalls im Verzeichnis der „Nahrungsmittel-Industrie Berufsgenossenschaft“ erschien der „Gladbacher Consum“, der seit 1909 als Mitglied geführt wurde.²⁵⁴ Der Leiter dieser Verkaufsstelle, ein Kaufmann, arbeitete in dem als Kolonialwarenhandlung bezeichneten Laden mit vier bis fünf Angestellten.

Die Liste der o.g. Berufsgenossenschaft führte nur die Betriebe auf, die „zur Behandlung und Handhabung der Waren, (...) mit einem kaufmännischen Unternehmen verbunden sind“, welches über den „Umfang des Kleinbetriebs“ hinausging. Damit attestierte die Zugehörigkeit zu dieser Genossenschaft den Konsumvereinen „Concordia“ und „Gladbacher Konsum“ eine besondere Unternehmensstruktur und -größe. Neben Bäckereien, Metzgereien und Brennereien waren auch Kolonialwarenhandlungen aufgelistet, allerdings nur die der Konsumgenossenschaften²⁵⁵ und nicht die der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler, die den „Umfang eines Kleinbetriebes“ demzufolge nicht überschritten.²⁵⁶

Die in Mülheim am Rhein kurz nach der Jahrhundertwende entstandenen Konsumvereine „Hoffnung“ und „Eintracht“ hatten auch in Bergisch Gladbach Verkaufsstellen eingerichtet. Die Zentrale der Konsumgenossenschaft „Eintracht“ in Mülheim bestand aus einer Großbäckerei-Anlage, einem Zentrallager und einem Kontor. 1911 waren in Bergisch Gladbach zwei Filialen des Konsum „Eintracht“ vorhanden, eine auf der Hauptstraße und eine in Hand bei Paffrath.²⁵⁷ In dem Adressbuch von 1920²⁵⁸ wurden sechs Konsumgeschäfte aufgeführt. Der Konsumverein „Concordia“ und der „Gladbacher Konsum“ waren mit je einem Ladengeschäft, der Konsum „Hoffnung“ und der Konsum „Eintracht“ mit je zwei Geschäften vertreten. Eine Zentrale des Konsums „Eintracht“ war in die Geschäftsräume einer ehemaligen Spezereiwarenhandlung gezogen, die 1906 von einer Witwe geleitet²⁵⁹ und bis 1920 aufgegeben worden war. Die Konsumgeschäfte lagen entweder im Zentrum von Bergisch Gladbach an der Hauptstraße oder in der Nähe des Marktplatzes oder sie befanden sich an

²⁵² Adressbuch 1906.

²⁵³ Zu der damaligen Zeit wurde sie „Wilhelmstraße“ genannt.

²⁵⁴ STAGL D 373.

²⁵⁵ Die Filiale von C. Stüssgen wurde als dritte Kolonialwarenhandlung erwähnt.

²⁵⁶ STAGL D 373.

²⁵⁷ STAGL C 1480. Die Informationen zu dem Konsum „Eintracht“ konnten dem firmeneigenen Briefstempel eines Briefes an die Bürgermeisterei Gladbach entnommen werden.

²⁵⁸ Adressbuch 1920.

²⁵⁹ Adressbuch 1906.

Ausfallstraßen in Richtung Köln in den Stadtteilen Paffrath und Hand. 1924 meldete der Konsumverein „Concordia“ seinen Laden ab²⁶⁰, dafür bekam der Konsumverein „Eintracht“ 1927 noch eine dritte Verkaufsstelle in Gladbach hinzu.²⁶¹

Entsprechend der nationalsozialistischen Wirtschaftspolitik bzw. Ideologie waren im Adressbuch von 1939²⁶² unter dem Stichwort „Lebensmittelfilialbetriebe“ nicht mehr die „Konsum“geschäfte, sondern stattdessen die „Handelsgesellschaft Eintracht GmbH“ mit drei Filialen und die „Rheinisch-Bergische Verbrauchergenossenschaft Hoffnung GmbH“ mit einer Filiale vertreten. Bei der „Veterinärmedizinischen Revision der Metzgereien, Lebensmittel- und Fischgeschäfte“, die eine Prüfung der Geschäfte von 1936 bis 1947 verzeichnete, wurden die Konsumgenossenschaften bei ihrer ersten Eintragung 1936 noch unter diesem Namen geführt.²⁶³ Erst nachträglich wurde 1941 der Konsumverein „Eintracht“ in „Handelsgenossenschaft Eintracht“ umbenannt.²⁶⁴ Die Filiale des Konsumvereins „Hoffnung“ wurde 1941 dem Gemeinschaftswerk der deutschen Arbeitsfront angegliedert und 1943 von einem Privatmann übernommen. Der ehemalige „Industrie-Konsum“ war 1939 schon unter dem Namen des ehemaligen Geschäftsführers in der Liste der Lebensmittelläden und nicht, wie die anderen Konsumgenossenschaften, unter der Rubrik „Lebensmittelfilialbetriebe“ erschienen.²⁶⁵ 1941 wurde dieses auch in der Revisionsliste nachgetragen.²⁶⁶

Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden 1947 zwei Läden des ehemaligen Konsum „Eintracht“ in „Konsumgenossenschaft Köln GmbH“ mit den Verkaufsstellen Nr. 190 und Nr. 191 umbenannt.²⁶⁷ 1951 erschien im Branchenverzeichnis²⁶⁸ aber nur die Verkaufsstelle 191 der Konsumgenossenschaft Köln. Entsprechend der Strukturreform innerhalb der Konsumgenossenschaften seit Ende der 1960er Jahre und der neuen Namensgebung waren 1969/70 im Branchenverzeichnis zwei „Coop“-Filialen angezeigt, die auch unter dem Namen „Konsumgenossenschaft Köln GmbH“ aufgelistet wurden, vermutlich für den Fall, dass sich der neue Name noch nicht herumgesprochen hatte.

Wie schon in der allgemeinen Einleitung zu den Konsumgenossenschaften erwähnt, mussten sie das Privileg, gewisse Sortimentgruppen ohne spezielle Erlaubnis verkaufen zu dürfen, nach vehementem Protest des selbständigen Lebensmitteleinzelhandels abgeben. Seitdem mussten auch im Untersuchungsgebiet die einzelnen Verkaufsstellen der Genossenschaften eine Konzession für den Verkauf von Alkohol

²⁶⁰ STAGL unverzeichnete Akte. „Verzeichnis der abgemeldeten Gewerbebetriebe 1924 bis 1928.“

²⁶¹ STAGL C 1480.

²⁶² Adressbuch 1939.

²⁶³ STAGL E 3/224.

²⁶⁴ Im Adressbuch von 1939 steht „Handelsgesellschaft Eintracht“, im Revisionsbuch „Handelsgenossenschaft Eintracht“.

²⁶⁵ Adressbuch 1939.

²⁶⁶ STAGL E 3/224.

²⁶⁷ STAGL E 3/224.

²⁶⁸ Adressbuch 1951.

einholen. 1911 teilte die Firmenzentrale der Konsumgenossenschaft „Eintracht“ der Stadt Bergisch Gladbach mit, dass sie beabsichtigte, in ihrer Filiale in Hand bei Paf-frath „denaturierten Spiritus“ zu verkaufen.²⁶⁹

Genauere Hinweise auf das Warensortiment der Bergisch Gladbacher Konsumvereine sind selten. Im Allgemeinen führten sie die Nahrungsmittel, die auch ein „normales“ Lebensmittelgeschäft im Angebot hatte. Einen kuriosen Einblick in die Lagerhaltung des „Gladbacher Konsums“ vermittelte der Beschwerdebrief des Geschäftsführers von 1912 an das Bürgermeisteramt.²⁷⁰ Die Überflutung der Strunde hatte eine Überschwemmung der Geschäftsräume zur Folge. Schuld daran war ein Wehr, das mit einem Schloss versperrt war, weshalb die Wassermassen nicht abfließen konnten und in das Warenlager des Ladens eingedrungen waren. Der Geschäftsführer schrieb:

„Dieser Mißstand ist bei dem Hochwasser der letzten Nacht mir und meinem Geschäfte sehr verhängnisvoll geworden. Als vergangene Nacht das Hochwasser hereinbrach, haben ich und meine Angestellten sogar unter Anwendung eines Brucheisens vergeblich versucht, das Wehr zu öffnen. Die Folge war, daß das Wasser sich staute, überirdisch in meinen Keller einströmte und alles unter Wasser setzte. In den zu ebener Erde gelegenen Hof- und Kellerräumen befinden sich meine großen Warenvorräte, wie Reis, Zucker, Erbsen, Bohnen, Tabak, Butter, Farbe, Öl, Essig u.v.m. im Werte von vielen tausend Mark. Nachdem alles vom Wasser verdorben und die Fässer ausgelaufen waren, erschien in der Nacht der städtische Polizeibeamte C. [unleserlich].“

Neben der Erwähnung des Schadens von „vielen tausend Mark“ war mit Bleistift die Bemerkung des Bürgermeisters ergänzt, die die Angaben als „ungeheuer übertrieben“ charakterisierte.²⁷¹ Trotzdem ergaben sich durch diese Anzeige Einblicke in das Sortiment, die Lagerkapazität und das Personal.

Neben den alkoholischen Getränken musste auch der Verkauf von Drogen angemeldet und die Lage des Drogenschrankes innerhalb des Ladenlokals mit Hilfe einer Skizze verdeutlicht werden. 1913 meldete die Konsumgenossenschaft „Hoffnung“ für ihre Filiale in Bergisch Gladbach den Verkauf von „dem freien Verkehr überlassenen Drogen“²⁷² an. 1914 folgte die Bekanntmachung der Konsumgenossenschaft „Eintracht“ für ihre beiden Filialen. Den Anträgen waren Skizzen des Verkaufsraumes beigelegt, in der die Position des Drogenschrankes eingezeichnet war.²⁷³

Dem Geschäftsführer des „Gladbacher Konsum“ wurde 1920 vom Kreisausschuss Bergisch Gladbach die Handelserlaubnis für „Kolonialwaren, insbesondere Nahrungsmittel, Brotaufstrich, Kaffee, Heringe, Oele u. Fette sowie Tabakwaren für das Gebiet der

²⁶⁹ STAGL C 1480.

²⁷⁰ STAGL E 2/984.

²⁷¹ STAGL E 2/984.

²⁷² STAGL C 1327.

²⁷³ STAGL C 1327. s. Abbildung 1 und 2 in Kapitel 4.

Landkreise Köln u. Mülheim/Rh. sowie den Stadtkreis Köln, auf unbestimmte Zeit“ erteilt.²⁷⁴ 1926 bekam die Konsumgenossenschaft „Eintracht“ für zwei ihrer Filialen den Erlaubnisschein zum Verkauf von Branntwein und Spirituosen in „versiegelten und verkapselten Flaschen“ ausgestellt, den es 1927 auch für die dritte Filiale gab.²⁷⁵

Einen interessanten Einblick in einen kleinen Teil des Warensortimentes der Konsumgenossenschaften bot die veterinärmedizinische Revision der Metzgereien und der Geschäfte, die Lebensmittel und Fleisch oder Fisch führten. Dokumentiert wurden die Kontrollen in Bergisch Gladbach in den Jahren 1936 bis 1947.²⁷⁶ Kontrollen wurden u.a. bei allen fünf Verkaufsstellen der Konsumgenossenschaften durchgeführt.²⁷⁷ Der Verkauf von Fleisch war ein wichtiger Geschäftszweig der Konsumgeschäfte. Durch die eigenen Produktionsbetriebe hatten sie einen besonderen Vorteil vor den anderen Lebensmittelläden, die keine Fleisch- und Wurstwaren führten. Anhand der Revisionen, die zwischen 1936 und 1947 durchgeführt wurden, zeigte sich, dass die Konsumgenossenschaftsgeschäfte während der Kriegszeit geöffnet hatten und auch verkauften, natürlich unter neuem Namen. Für den Veterinärrat von Bergisch Gladbach war in den konsumgenossenschaftlichen Geschäftsstellen wenig zu beanstanden. Es wurde höchstens die Trennung von Lebensmitteln oder Käse und Wurstwaren angemahnt. Vereinzelt waren auch keine Wurstwaren bei der Überprüfung der Warenbestände vorhanden, vor allem nicht während des Krieges in den Jahren 1941 und 1944 und nach dem Krieg im Jahr 1947.²⁷⁸

Die Berufsbezeichnungen bestätigten, dass die Leitung einer konsumgenossenschaftlichen Geschäftsstelle nur an gut ausgebildete Personen vergeben wurde. Der „Gladbacher Konsum“ wurde 1909²⁷⁹ von einem „Kaufmann“²⁸⁰ geleitet, der auch über vier bis fünf Angestellte verfügte.²⁸¹ 1920 übernahm ein anderer „Kaufmann“ die Geschäftsführung,²⁸² während 1939 unter der Adresse des „Gladbacher Konsum“ eine „Filialleiterin“ verzeichnet war.²⁸³

²⁷⁴ STAGL C 1278.

²⁷⁵ STAGL C 1480.

²⁷⁶ STAGL E 3/224. Die erste verzeichnete Kontrolle fand 1936 statt, im Jahre 1937 wurden zwei Kontrollen durchgeführt, 1941 folgte die nächste. 1943 wurden die Geschäfte einmal kontrolliert, und 1944 und 1947 zweimal.

²⁷⁷ Adressbuch 1939.

²⁷⁸ STAGL E 3/224.

²⁷⁹ STAGL D 373.

²⁸⁰ Adressbuch 1906.

²⁸¹ STAGL E 2/984.

²⁸² Adressbuch 1920.

²⁸³ Adressbuch 1939.

Die Geschäftsführung des Konsum „Concordia“ war 1920 in die Hände eines „Verwalters“²⁸⁴ übergeben worden. Der „Industrie-Konsum“ hatte dagegen in den 1940er Jahren einen „Geschäftsführer“²⁸⁵, der allerdings in dem Adressbuch von 1939 als „Filialleiter“ bezeichnet wurde.²⁸⁶

Zu dem sonstigen Personal zählten auch Verkäuferinnen und Lehrmädchen.²⁸⁷ Ihre Zahl lässt sich leider nicht anhand der Adressbücher belegen, in denen überwiegend die männliche Bevölkerung mit Berufsbezeichnung aufgeführt wurde. Ob es sich bei den zwei Arbeitern, die der Konsumverein „Concordia“ zu Beginn des Jahrhunderts allein für die Bäckerei eingestellt hatte oder bei den vier bis fünf Arbeiter des „Gladbacher Konsums“ um männliche oder weibliche Arbeitskräfte handelte, ist leider nicht ersichtlich.²⁸⁸

Der früheste Nachweis eines Konsumvereins, der für Lindlar gefunden werden konnte, war in dem Protokollbuch der Gemeindevertretung verzeichnet.²⁸⁹ Der Gemeinderat verhandelte in Lindlar am 29. November 1869 die Brottaxe. Diese sollte laut Gewerbeordnung nur noch ein Jahr gestattet sein. In Lindlar konnte jedoch schon 1869 darauf verzichtet werden, weil „der hier ins Leben gerufene Consum-Verein überhaupt das Bestehen einer Taxe ganz überflüssig mache, indem gedachter Verein das Brod stets 4-6 Pf. unter der Taxe verkaufe und so für die übrigen Bäcker eine Norm gegeben sei, welche nicht wesentlich überschritten werden könne.“ Eine weitere Erwähnung eines Konsumvereins findet sich 1929. In dem Verzeichnis der Arbeitgeber und der bei ihnen beschäftigten Personen wurde am 1. Oktober 1929 für die Verbrauchergenossenschaften in Lindlar und Frielingsdorf jeweils eine angestellte Person gemeldet. In Lindlar kam ein Jahr später noch ein Angestellter oder eine Angestellte hinzu, was auch bis 1935 so blieb.²⁹⁰ Weitere Angaben vor allem für die Zeit während und direkt nach dem Zweiten Weltkrieg konnten durch das Interview mit der Gewährsperson Frau Quabach aus Lindlar²⁹¹ gewonnen werden, die von 1942 bis 1953 in der Lindlarer Filiale der „Konsumgenossenschaft Oberberg“ arbeitete, deren Zentrale in Gummersbach lag. Das Verkaufslokal befand sich erst in der Pollerhofstraße, wurde später aber aus Platzgründen in ein Haus an der Hauptstraße verlegt.

²⁸⁴ Adressbuch 1920.

²⁸⁵ STAGL E 3/224.

²⁸⁶ Adressbuch 1939.

²⁸⁷ Pabst (1927), S. 20. Pabst erwähnt neben dem Filialleiterposten, der von Frauen oder Männern besetzt war, nur weibliches Personal als zusätzliche Angestellte.

²⁸⁸ STAGL D 373.

²⁸⁹ GALIN I Nr. 49. Beschluß-Codex (Protokollbuch) für die Vertretung der Gemeinde Lindlar vom 13. Mai 1846 bis 17. Oktober 1889.

²⁹⁰ GALIN II Nr. 44.

²⁹¹ Vgl. auch Kapitel 3 zu den Gewährspersonen.

Die Aufstellung der Lebensmittelgeschäfte für das Jahr 1966 gab für Lindlar gleich zwei Verkaufsstellen des Konsum an.²⁹² Der Haushaltsplan des Berufsschulverbandes Wipperfürth meldete 1968 die Namen der „Schüler aus Lindlar, die nach dem Stand vom 15.10.1968 die Berufsschule Wipperfürth besuchen“²⁹³. Unter ihnen waren auch zwei, die in den Geschäften der Konsumgenossenschaft ihre Lehre machten. Die beiden Lehrlinge verteilten sich auf die beiden Filialen in Lindlar und Frielingsdorf.

3.2.3. Werkskonsumanstalten

3.2.3.1. Entstehung und Entwicklung

Zusätzlich zu den Konsumgenossenschaften, die von den Verbrauchern initiiert und organisiert wurden, entstanden Werkskonsumanstalten. Diese wurden von Arbeitgebern für ihre Arbeitnehmer betrieben und waren ausschließlich für die Beschäftigten des speziellen Unternehmens gedacht,²⁹⁴ denn „Werkskonsumanstalten sind nach der rechtlichen Definition Warenavsorgungsbetriebe, die der Unternehmer für die Werksangehörigen eingerichtet hat.“²⁹⁵ Die Werkskonsumanstalten versuchten, über den Masseneinkauf den Einzelhandel und später auch den Großhandel zu umgehen, um die Belegschaft preiswert mit lebensnotwendigen Waren zu versorgen.²⁹⁶ Außerdem sollte den werkseigenen Konsumanstalten, wie bei den Genossenschaften, Bäckereien und Fleischereien als eigene Produktionsbetriebe angegliedert werden.²⁹⁷ Der dadurch erreichte preisliche Vorteil sollte den Arbeitern der Firma zugute kommen.

Die Versorgung der eigenen Belegschaft mit Hilfe von werkseigenen Läden wurde allerdings unterschiedlich beurteilt. Die Arbeitgeber konnten einerseits die „Kaufkraft der von ihnen gezahlten Löhne“ heben, andererseits aber durch Verbilligung der Konsumgüter den Lohn niedrig halten. Dadurch wurde der Arbeitnehmer als Konsument vom Werk abhängig und das Unternehmen konnte gleichzeitig die Konsumgenossenschaften der selbständigen Arbeiterorganisationen übergehen.²⁹⁸

Die Werkskonsumanstalt der Firma Krupp in Essen ist ein bekanntes Beispiel. Diese war hervorgegangen aus den „im Jahre 1858 gegründeten Bäckereien zur Versorgung der Krupp’schen Arbeiterwohnheime mit dem damals bestehenden Konsumverein der Werksangehörigen.“²⁹⁹ Der Einkauf war wegen der schlechten Versorgungs-

²⁹² GALIN II Nr. 446. Als Adressen der Verkaufsstellen wurden die Hauptstraße und die Montanusstraße erwähnt.

²⁹³ GALIN II Nr. 45.

²⁹⁴ Krosigk (1963), S. 502.

²⁹⁵ Woll (1964), S. 244.

²⁹⁶ Bredeck (1957), S. 17. Bredeck nennt als Beispiel die Krupp’sche Konsumanstalt in Essen. Woll (1964), S. 244.

²⁹⁷ Vgl. Kapitel über die Konsumgenossenschaften.

²⁹⁸ Pabst (1927), S. 8–9.

²⁹⁹ Krosigk (1963), S. 502.

lage bis nach dem Ersten Weltkrieg ausschließlich Werksangehörigen gestattet, wurde dann aber auch für andere Kunden möglich. Seit 1933 durfte allerdings nur noch an Werksangehörige verkauft werden, was auf Grund der schlechten Versorgungslage im Jahr 1943 aber wieder aufgehoben wurde. 1963 gab es in Essen und Umgebung 101 Krupp-Lebensmittel-Verkaufsstellen.

Für die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler bedeuteten diese Werkskonsumanstalten natürlich eine ebenso bedrohliche Konkurrenz wie die Konsumvereine. Auch der Kölner Detaillisten-Verband erwähnte in seinem Tätigkeitsbericht von 1926/27 die Werkskonsumanstalten, die den selbständigen Einzelhändlern die Berufstätigkeit erschwerten.³⁰⁰ Akzeptieren konnten die Detaillisten den eigentlichen Zweck der Konsumanstalten großer industrieller Werke, denn diese waren „ursprünglich dazu bestimmt, die Belegschaft von in abgelegenen Gegenden errichteten industriellen Werken mangels anderweitiger Möglichkeiten mit Bedarfsartikeln und sonstigen Waren zu versorgen.“ Allerdings beschwerten sie sich darüber, dass „die Werkskonsumanstalten längst über diesen ursprünglichen Zweck hinaus gewachsen“ waren.³⁰¹ Dadurch ergab sich für vorhandene Einzelhändler eine ungünstige Konkurrenzsituation. Der Verband hoffte jedoch durch eine Aussprache mit der Industrie und der Industrie- und Handelskammer auf eine Verbesserung der Situation. Diese Hoffnung erfüllte sich allerdings nicht, und den Mitgliedern musste 1929 mitgeteilt werden, dass die Verhandlungen keinen Erfolg gebracht hatten.³⁰²

Seit den 1930er Jahren waren die Werkskonsumanstalten ebenso durch die politischen Veränderungen benachteiligt wie die Konsumgenossenschaften. Nach dem Zweiten Weltkrieg bestanden sie zwar weiter, erreichten aber nie mehr die Ausdehnung wie in den 1920er Jahren.³⁰³

³⁰⁰ Detaillisten-Verband Köln (1927), S. 10.

³⁰¹ Ebd., S. 10.

³⁰² Ebd., S. 9.

³⁰³ Woll (1964), S. 245.

3.2.3.2. Wirtschaftsverein Zanders in Bergisch Gladbach

In Bergisch Gladbach war die Papierindustrie mit ihrer langen Tradition Mitte des 19. Jahrhunderts einer der größten Arbeitgeber.³⁰⁴ 1846 beschäftigten eine Bütten-Papierfabrik und drei Maschinen-Papierfabriken insgesamt ca. 300 Arbeiter und 250 Arbeiterinnen und Kinder.³⁰⁵ Eine dieser Fabriken war die spätere Firma J. W. Zanders, die 1829 mit Übernahme der Schnabelsmühle gegründet worden war.

Die Versorgung der Arbeiter war schon Mitte des 19. Jahrhunderts ein Thema für die Inhaber der Fabrik Zanders. Schon vor Einführung der neuen Gewerbeordnung 1869 war an die Arbeiter preiswert Brot, Reis und Kaffee verkauft worden.³⁰⁶ Gegen diesen Verkauf hatte es 1869 eine Beschwerde gegeben, die die Firmenleitung in einem Brief an den Bürgermeister zurückwies. Es wurde der Firma vorgeworfen, dass sie in ihrem werkseigenen Laden Barzahlung verlangte, was aber von den Verantwortlichen bestritten wurde, da den Arbeitern ein 14-tägiger Kredit gewährt würde. Außerdem werde mit dem Laden kein Gewinn erwirtschaftet, da es sich eher um ein Zuschussgeschäft handle.

„Meine Geschäftsbücher liefern den Nachweis, daß ich außer den nie verrechneten Kosten für Transport, Auswiegen, Licht etc. an dem sogeführten sogenannten Laden jährlich oft nicht ganz unerhebliche Zubuße erlitten habe, während ich nicht zu irren glaube, wenn ich die meinen Arbeitern dadurch gemachten Ersparnisse auf 500-600 Thaler veranschlage.“³⁰⁷

Paragraph 134 der Gewerbeordnung von 1869 gestattete den Verkauf von Lebensmitteln in diesem Rahmen nicht mehr und die Firma Zanders musste ihren Laden schließen.

„Um aber die Arbeiter nicht auf's Neue der Willkür der hiesigen Ladenbesitzer preis zu geben, von der ich sie vor etwa 15 Jahren befreit hatte, habe ich ihnen sofern sie es bedürften durch kleine Vorschüsse die Mittel geboten, dem hiesigen Consum Verein beizutreten. Sollte eine wohllobliche Königl. Regierung den §134 auf Fälle wie den vorgedachten nicht glauben ausdehnen zu müssen

³⁰⁴ Bauche (1993), S. 10; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 97, 99. Die Papiermacherei war schon seit dem 16. Jahrhundert in Bergisch Gladbach betrieben worden. Es kamen weitere Papiermühlen hinzu und im 19. Jahrhundert war der Höchststand mit sieben Papiermühlen erreicht. Durch die Einführung der Papiermaschinen und den Zusammenschluss verschiedener Betriebe im Laufe des Jahrhunderts entwickelte sich eine leistungsfähige Papierindustrie. Ende des 19. Jahrhunderts entfiel von den fünf Papierfabriken 85 % der Produktion auf die Firma J. W. Zanders. Vgl. Festschrift Bergisch Gladbach (1956), S. 38ff.; Hermes/Müller-Miny (1974), S. 149. Die Firma besteht bis heute.

³⁰⁵ Zuccalmaglio (1846), S. 270.

³⁰⁶ Aus dem Brief an den Bürgermeister im Jahr 1869 stand, dass schon seit 15 Jahren die Versorgung der Arbeiter gewährleistet wurde.

³⁰⁷ STAGL E 2/1423.

und sollten andererseits meine Arbeiter in dem Consumvereine die Vortheile nicht finden, die ich mir davon verspreche, so bin ich zu Wiedereröffnung des Ladens gerne bereit.“³⁰⁸

Der nächste Hinweis auf einen firmeneigenen Laden der Firma Zanders ist die Erwähnung der Einrichtung einer Werkskonsumanstalt im Jahr 1908.³⁰⁹ Es wurde ein „Wirtschaftsverein der Angehörigen der Firma J. W. Zanders“ in Form einer eingetragenen Genossenschaft mit beschränkter Haftung gegründet. Unter §2 der Satzung des Vereins findet sich eine Verpflichtung des Vereins, die die Lebensmittelversorgung der Arbeiter betrifft:

„Das Unternehmen hat den Zweck der billigen Beschaffung guter Lebensmittel, billigen Heizungsmaterials und sonstiger hauswirtschaftlicher Bedürfnisse durch gemeinschaftlichen Einkauf, auch Herstellung im Großen und Ablass im Kleinen.“³¹⁰

Zu diesem Zweck wurde 1908 ein Ladengeschäft eröffnet, das Lebensmittel, Fleischwaren und Kleidung führte. Einkaufen durften dort nur die Mitglieder, die sich durch ein „Einkaufsbuch“ bei dem Verkäufer auszuweisen hatten.³¹¹ Die Firma Zanders unterstützte den Verein ab 1908 für die ersten drei Jahre mit jeweils 3000,-- Mark jährlich.³¹² Im Geschäftsbericht aus dem Jahre 1910 wurde beklagt, dass das Geschäftslokal in der Innenstadt für viele Arbeiter zu weit von ihren Wohnhäusern entfernt liege und deshalb wenig Umsatz gemacht würde. Es wurde beschlossen, mit einem Brotwagen zweimal wöchentlich die entfernteren Wohngebiete wie Dombach, Leerbach, Heidkamp und Gronau anzufahren, um vor Ort verkaufen zu können.³¹³

Der Leiter der städtischen Wohlfahrtseinrichtung übertrug im Kriegsjahr 1916 dem Wirtschaftsverein die Verteilung von zuzuweisenden Lebensmitteln an die Angehörigen der Papierfabrik Zanders, da der firmeneigene Laden über geschulte Verkäufer und genügend finanzielle Unterstützung der Firma verfügte, um diese Aufgabe gewissenhaft zu erfüllen.³¹⁴

³⁰⁸ STAGL E 2/1423.

³⁰⁹ STAGL D 944; STAGL D 942; Der Wirtschaftsverein wurde 1908 in das Handelsregister der Stadt Bergisch Gladbach und ins Genossenschaftsregister des Königlichen Amtsgerichts Bensberg eingetragen, nachdem er im Januar 1908 gegründet worden war. Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.2.

³¹⁰ Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.2.; STAGL D 942.

³¹¹ STAGL D 942. Laut § 31 des Reichsgesetzes betreffend der Erwerbs- und Wirtschaftsgenossenschaften waren die Verantwortlichen verpflichtet, „Hinweisung darüber zu erlassen, auf welche Weise sich die Vereinsmitglieder oder deren Vertreter dem Warenverkäufer gegenüber zu legitimieren haben.“ Die Methode mit dem Einkaufsbuch wurde dem Bürgermeister der Stadt Bergisch Gladbach sowie dem Landrat in Mülheim am Rhein vorgestellt, mit der Bitte um Genehmigung.

³¹² Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1.

³¹³ Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1.

³¹⁴ Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1.

Als Leiter des Wirtschaftsvereins und Verantwortlicher des Ladens wurde 1919 Josef Steinbach als Mitglied der Handelserlaubnisstelle erwähnt.³¹⁵ Er berichtete dem Ernährungsausschuss der Stadt Bergisch Gladbach im Juni 1919, dass der Wirtschaftsverein 566 Pfund Speck in $\frac{1}{4}$ Pfund Rationen verteilt hatte.³¹⁶ 1920 wurde die Werkskonsumanstalt unter dem Namen „Wirtschaftsverein der Firma J. W. Zanders“ im Branchenverzeichnis als Kolonialwarenladen geführt.³¹⁷ Ob die Verkaufsstelle ebenso wie die der Firma Krupp in Essen nach dem Ersten Weltkrieg auch für Kunden geöffnet war, die nicht bei der Firma arbeiteten, ist nicht bekannt. Die öffentliche Auflistung im Branchenverzeichnis könnte aber ein Hinweis darauf sein.

Nach dem Ersten Weltkrieg und während der Wirtschaftskrise in den 1920er Jahren konnte der Verein seine Mitglieder mit preiswerten Waren versorgen, z. B. mit Lebensmitteln, Schweinefleisch, Fett, Gefrierfleisch und auch Schuhen. Außerdem bot der Wirtschaftsverein noch Textilien in seinem Sortiment an. Durch eigene Schlachtungen konnten Fleisch- und Wurstwaren unter dem üblichen Preis verkauft werden. Aufgrund von Spenden aus der Firmenkasse musste das Geschäft nicht geschlossen werden, im Gegensatz zu vielen Geschäften der Kleinhändler.³¹⁸ Diese Entwicklung rief den Unmut der Einzelhändler hervor, die sich benachteiligt fühlten. Der Wirtschaftsverein beurteilte allerdings schon in seinem Geschäftsbericht von 1919 die Lage anders. Nach Meinung der Geschäftsführer gab es ohnehin zu viele Einzelhändler, die den Konsumenten nicht die gleichen Vorteile wie ein Konsumverein bieten konnten. Sie sprachen sich gegen eine Sondersteuer und den Boykott der Konsumvereine aus, denn die Konsumvereine schaden dem Kleinhandel nicht.³¹⁹ Davon waren die ansässigen Händler nicht überzeugt und versuchten weiterhin, gegen den Verein anzukämpfen.³²⁰

1927 wurde ein neuer Standort für das Geschäft in der Innenstadt eingerichtet, nachdem schon 1922 Beschwerden über den Verkaufsraum geäußert worden waren.³²¹ Die Inventur von 1927 umfasste alle Bereiche des Geschäftes, die Textilwarenabteilung, die Lebensmittelabteilung und die Fleischküche.³²²

Die weitere Entwicklung des Wirtschaftsvereins Zanders ist nur lückenhaft zu dokumentieren. 1936 war er unter diesem Namen noch im Register des Revisionsberichtes der Geschäfte, die Fleisch- und Wurstwaren verkauften,³²³ eingetragen, wur-

³¹⁵ STAGL D 157.

³¹⁶ STAGL E 1/151.

³¹⁷ Adressbuch 1920.

³¹⁸ Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1. Geschäftsberichte von 1919 und 1925.

³¹⁹ Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1.

³²⁰ Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1. Schriftverkehr 1925.

³²¹ Der Laden befand sich seit seiner Gründung in der Wilhelmstraße 94 und wurde 1927 in ein Ladenlokal auf der Wilhelmstraße 44 verlegt. Die Wilhelmstraße entspricht der heutigen Hauptstraße.

³²² Archiv Stiftung Zanders, „Wohlfahrt“, Nr. 1.2.1.

³²³ STAGL E 3/224.

den dann aber in „Verbrauchergenossenschaft Zanders“ umbenannt.³²⁴ Der Laden bot nicht nur Lebensmittel an, sondern war auch Fleischverkaufsstelle und erscheint regelmäßig in den oben erwähnten Revisionen. In den Jahren von 1936 bis 1947 gab es keinen Grund für eine Beanstandung.³²⁵ Im Adressbuch von 1951 ist der Laden der Firma Zanders allerdings nicht mehr erwähnt und es sind auch sonst keine archivalischen Hinweise auf den Bestand des Ladens zu finden. Damit endet die Zeit der Werkskonsumanstalten für den Untersuchungsraum in der Nachkriegszeit, denn es hat neben dem Laden der Firma Zanders keine weiteren in Bergisch Gladbach oder Lindlar gegeben.

3.2.4. Lebensmittel-Filialbetriebe

3.2.4.1. Entstehung und Entwicklung

Eine weitere Betriebsart im Lebensmittelhandel stellt der Filialbetrieb dar. Er entstand überwiegend aus einem selbständigen Lebensmittelladen, der sich durch die weitere Expandierung und Eröffnung zusätzlicher Filialen zu einem Großbetrieb entwickelte³²⁶ und ist „in der Regel ein zweistufiges Unternehmen, in dem die Funktionen des Groß- und des Einzelhandels unter einheitlicher Leitung vereinigt sind.“³²⁷ Das Ziel eines Filialbetriebes ist die Zentralisierung des Einkaufs bei gleichzeitiger Dezentralisierung des Verkaufs. Durch einen zentral organisierten Einkauf können preiswerte Waren erstanden werden, die in den Filialen verkauft werden. Die einzelnen Filialen waren durch den gemeinsamen Wareneinkauf über die Zentrale vollständig von dieser abhängig.³²⁸ Vorbild waren die Konsumgenossenschaften, die mit ihrer zentralen Organisation und den vielen Verkaufsstellen ähnlich strukturiert waren. Gartmayr definiert Filialbetriebe als Unternehmen,

„die mehrere Läden gleicher Fach- oder Spezialrichtung in einem oder an verschiedenen Orten betreiben, in dem Bestreben, von einem Stammhaus (Zentrale) geleitet, sich unter Beachtung aller ökonomischen Gesichtspunkte die Vorteile des Großeinkaufs, des schnellen Lagerumschlages, der einheitlichen Werbung u.a. zunutze zu machen.“³²⁹

³²⁴ Vgl. Kapitel zu den Konsumgenossenschaften. Die Änderung des Namens in Verbrauchergenossenschaft erfolgte wie auch bei den Konsumgenossenschaften und wurde von der nationalsozialistischen Politik gefordert. Die Erwähnung der Verbrauchergenossenschaft Zanders findet sich auch in dem Adressbuch von 1939 und dem amtlichen Fernsprechbuch für den Bezirk der Reichspostdirektion Köln von 1940.

³²⁵ STAGL E 3/224.

³²⁶ Bredeck (1957), S. 15–16.

³²⁷ Berger (1972), S. 31.

³²⁸ Trier (1926), S. 26–28.

³²⁹ Gartmayr (1964), S. 135; ähnlich: Ehrlicher (1930), S. 4 sowie Hirsch (1913), S. 5.

Seit den 80er Jahren des 19. Jahrhunderts entstanden die ersten Filialbetriebe, die eine neue Form des Warenvertriebs darstellten und sich gerade im Bereich des Nahrungs- und Genussmittelhandels etablierten.³³⁰ Vor allem private Filialbetriebe im Bereich der Spezialgeschäfte, z. B. für Tabak oder Kaffee und Schokoladenwaren wurden gegründet.³³¹ Zu den frühesten Filialbetrieben gehört „Kaiser’s Kaffeegeschäft“, das 1885 die erste Filiale eröffnete. Der Betrieb spezialisierte sich auf wenige Waren und handelte mit Kaffee, Tee und Schokolade.

Die Spezialgeschäfte mit Filialstruktur waren Vorläufer der später entstehenden Lebensmittel-Filialbetriebe.³³² Diese Lebensmittelfilialisten verbreiteten sich regional begrenzt und handelten mit dem gleichen Lebensmittelsortiment wie die selbständigen Einzelhändler oder die Konsumgenossenschaften, zu deren direkter Konkurrenz sie sich entwickelten. Um sich von diesen abzugrenzen, verkauften sie neben Lebensmitteln auch Delikatessen und versuchten, im Gegensatz zu den Konsumgenossenschaften, deren Klientel sich überwiegend aus der Gruppe der Arbeiter zusammensetzte, ein wohlhabenderes, „mittelständisches“ Publikum anzusprechen.³³³ Die Lebensmittelfilialbetriebe, die um die Jahrhundertwende entstanden, hatten schnell Erfolg, was sich an den zunehmenden Filialen ablesen lässt. Die Betriebsform war im Gegensatz zu den selbständigen Einzelhändlern fortschrittlicher³³⁴ und im Unterschied zu den Konsumgenossenschaften auf wirtschaftlichen Erfolg ausgelegt. Die „einfache Geschäftsführung, leichte Übersichtlichkeit, sichere, zuverlässige Kontrolle der Betriebe, sowie die strenge Durchführung des Prinzips der Barzahlung, sichern (...) fortdauernd günstige Gewinnchancen,“³³⁵ so Schmitz 1906.

Die Filialbetriebe versuchten durch Gründung oder Zukauf von verschiedenen Industriebetrieben des Nahrungsmittelbereiches eine autonome Eigenversorgung zu erreichen. Es entstanden Kaffee-Röstereien, Süßwaren-, Backwaren-, Marmeladen-, Spirituosen- und Teigwaren-Fabriken, in denen Waren für den Verkauf in den eigenen Filialen produziert wurden, die dadurch wiederum günstiger angeboten werden konnten. Diese in Eigenproduktion hergestellten so genannten Handelsmarken machten die Filialisten unabhängig von den Markenartikeln, mit denen die Industrie nur noch die selbständigen Einzelhändler belieferte.³³⁶ 1929 gab es im Deutschen Reich fünf Kaffee-, 55 Lebensmittel-, 30 Bekleidungs-, 20 Tabak- und 30 sonstige Filialisten.³³⁷

³³⁰ Krosigk (1963), S. 494; Bredeck (1957), S. 15.

³³¹ Pabst (1927), S. 90–91.

³³² Berekoven (1987), S. 46.

³³³ Spiekermann (1999), S. 330.

³³⁴ Krosigk (1963), S. 494.

³³⁵ Schmitz (1906), S. 55.

³³⁶ Berekoven (1987), S. 46.

³³⁷ Ehrlicher (1930), S. 12.

Noch vor 1933 hatte der „Kampfbund des gewerblichen Mittelstandes“ versucht, die Ausbreitung der Filialbetriebe zu verhindern. Nach der Machtübernahme durch die Nationalsozialisten wurden diese Betriebe als unerwünscht eingestuft, weil sie den selbständigen Einzelhändler und damit den Mittelstand gefährdeten.³³⁸ Sie durften nicht mehr expandieren und keine neuen Filialen eröffnen.³³⁹ Aus diesem Grund konzentrierten sich die Filialisten während der 1930er und 1940er Jahre auf die Optimierung ihrer inneren Struktur. Der Betrieb „Kaiser’s Kaffee“ beispielsweise dehnte in dieser Zeit sein Angebot auf das gesamte Lebensmittelsortiment aus, denn es war abzusehen, dass nur der Verkauf von lebensnotwendigen Nahrungsmitteln das Überleben des Betriebes während der Kriegszeit ermöglichte. Viele der Spezialgeschäfte mussten in dieser Zeit schließen.³⁴⁰

Nach dem Krieg konnte wieder in den Aufbau investiert werden und die Filialbetriebe gehörten durch Modernisierung und Rationalisierung zu den Vorreitern des wirtschaftlichen Fortschrittes im Einzelhandel. Ende der 1950er Jahre wurden unrentable Filialen geschlossen und die rentablen Objekte vergrößert. Außerdem wurde das Sortiment um Obst und Gemüse sowie Frischfleisch erweitert. „So war es erklärlich, daß der Marktanteil der Filialisten am gesamten Lebensmitteleinzelhandel unaufhörlich stieg, nämlich von 5,3% im Jahre 1950 auf 12% im Jahre 1960.“³⁴¹ Die Lebensmittelfilialbetriebe erwarben sich in den 1960er Jahren das „Image des modernen, leistungsfähigen und preisaktiven Geschäftstyps.“³⁴² Die Werbung durch den wiederkehrenden Firmennamen wurde positiv angenommen und durch die Eigenmarken blieben die Filialbetriebe weiterhin unabhängig von den Markenartikeln der Industrie.³⁴³

Der Filialbetrieb vereinigt in seiner Struktur verschiedene Merkmale anderer Betriebsformen. Die Kombination von Elementen aus den konkurrierenden Systemen wie dem selbständigen Einzelhandel, dem Großhandel, den Konsum- oder Einkaufsgenossenschaften bedeuten für den Filialbetrieb Vorteile im Wettbewerb.

Die Massenfialbetriebe waren beispielsweise den selbständigen Einzelhändlern überlegen, weil sie die Vorteile eines Großhandels ausnutzen konnten. Weiterhin senkte das zentrale Lager die Lagerkosten und das Lagerrisiko, da die Waren innerhalb der Filialen ausgetauscht werden konnten und die zentrale Steuerung ermöglichte außerdem eine „straffere Sortimentspolitik“.³⁴⁴

³³⁸ Gartmayr (1964), S. 137.

³³⁹ Berekoven (1987), S. 76.

³⁴⁰ Ebd., S. 76. Widersprüchlich ist in diesem Fall, dass die Filiale von Kaiser’s Kaffeegeschäft 1920 im Bergisch Gladbacher Adressbuch unter der Rubrik „Colonialwarenhandlungen“ und 1939 unter der Rubrik „Kaffeehandlungen“ erschien.

³⁴¹ Berekoven (1987), S. 87.

³⁴² Ebd., S. 100.

³⁴³ Ebd., S. 101; Gartmayr (1964), S. 135.

³⁴⁴ Berekoven (1987), S. 45.

Hinsichtlich des Standortvorteils eines Einzelhandelsgeschäftes konnten die Filialisten mit den selbständigen Einzelhändlern mithalten, denn durch die Dezentralisierung der Filialgeschäfte nutzten sie die gleichen Standortvorteile wie der selbständige Einzelhandel. Der Verkauf war nicht lokal begrenzt, sondern erreichte durch seine Dezentralität viele Kunden, zu denen auch eine persönliche Verbindung entstand.³⁴⁵ Außerdem war der Filialbetrieb wesentlich flexibler, denn er konnte unrentable Verkaufsstellen schließen und direkter auf Umsatzschwankungen reagieren, was dem privaten Einzelhändler nicht möglich war.³⁴⁶

Ausgehend von der Betriebsgröße entsprachen die Filialbetriebe einem Mittel- oder Großbetrieb und verfügten damit über einen größeren Umfang als die privaten Einzelhandelsgeschäfte. Die größere Quantität beim Einkauf und die günstigen Lieferungsbedingungen bewirkten einen höheren Umsatz.³⁴⁷

Charakteristisch für den Filialbetrieb war die Gestaltung seines Erscheinungsbildes. Die einzelnen Verkaufsstellen waren möglichst gleichartig aufgebaut. Ebenso ähnelten sich die Art der Waren, die Einrichtung der Verkaufsräume und die Richtlinien für den Warenverkauf. Diese Einheitlichkeit verschaffte Ihnen bei den Kunden eine „hohe Bekanntheit und entsprechende Profilierung.“³⁴⁸ Die persönliche Beziehung zum Verkäufer, wie in den privat geführten Nachbarschaftsläden konnte nicht vollständig erreicht werden, weshalb der Kunde durch „Imagebildung, Warenqualität und finanzielle Vorteile“³⁴⁹ an den Laden bzw. den Filialisten gebunden werden sollte.

Im Vergleich zu dem selbständigen Einzelhändler, der gleichzeitig „Einkäufer, Lagerhalter, Verkäufer, Buchhalter, Korrespondent, (...) Kreditgeber und schließlich noch sein eigener Reklamefachmann“³⁵⁰ sein musste, wurden diese Tätigkeiten bei dem Filialbetrieb aufgeteilt und an verschiedene, für besondere Branchen spezialisierte Personen, vergeben.³⁵¹ Dieses Prinzip wurde später von den Einkaufsgenossenschaften und Handelsketten, denen sich die Einzelhändler zunehmend seit Mitte der 1950er Jahre anschlossen, ebenfalls angeboten.

Der deutlichste Vorteil der Filialbetriebe gegenüber den Konsumgenossenschaften ist im kapitalistischen Hintergrund bzw. in der betriebswirtschaftlichen Ausrichtung zu sehen.

³⁴⁵ Bredeck (1957), S. 15–16.

³⁴⁶ Trier (1926), S. 35.

³⁴⁷ Ebd., S. 28.

³⁴⁸ Berekoven (1987), S. 45.

³⁴⁹ Spiekermann (1999), S. 329.

³⁵⁰ Trier (1926), S. 28.

³⁵¹ Ebd., S. 28.

„Der Verein will grundsätzlich nur den Bedarf befriedigen, die Filiale will ihn wecken und anregen, ihn an sich heranziehen. (...) Darin zeigt sich eben der charakteristische Unterschied zwischen genossenschaftlicher Bedarfsbefriedigung und privat-erwerbswirtschaftlicher Bedarfserweckung.“³⁵²

Der gut ausgebildete Leiter des Filialbetriebes konnte sich das beste Personal aussuchen und handelte nach marktwirtschaftlichem Eigeninteresse.³⁵³ Sein Ziel war die höchstmögliche Rentabilität des eingesetzten Kapitals.

„Ein Hauptgrund für die glänzende Entwicklung der privaten Filialbetriebe ist sicher in der rücksichtslosen Auslese der Fähigsten (vor allem auch für die Leitung der Filialen) zu suchen.“³⁵⁴

Als Nachteil des Betriebssystems wurde den Filialbetrieben das angestellte Personal und der große Verwaltungsapparat bescheinigt. Im Gegensatz zu den Läden der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler wurden die Filialen nicht von dem Eigentümer, sondern von Angestellten geleitet. Die dadurch fehlende „traditionell gegebene Eigenverantwortlichkeit eines Geschäftsinhabers“ musste „durch entsprechende Führungs- und Kontroll-Mechanismen“ ersetzt werden.³⁵⁵ Für das Personal und die Kontrollinstanzen war ein großer Verwaltungsaufwand nötig.³⁵⁶ Kritisch gesehen wurde auch die Uniformierung des Lebensmittelangebotes, die es dem Filialbetrieb im Gegensatz zu den privaten Einzelhändlern nicht ermöglichten, sich schnell auf unterschiedliche Konsumentengruppen einzustellen, die von Standort zu Standort wechselten.³⁵⁷ Ob das aber überhaupt gewünscht war, ist fraglich. Spiekermann stellte schon für die Zeit um 1900 fest, dass das Filialsystem „offenbar einen bestimmten Kundenstamm, einen genügend ausgebildeten lokalen Markt“ brauchte, „ehe es auf breiter Front genutzt werden konnte.“³⁵⁸ Dadurch war eine Ausdehnung der Filialbetriebe überwiegend in Großstädten gegeben, wo sich die Massenfilialisten vor allem in der Innenstadt und entlang der Hauptstraßen ansiedelte, während die Filialisten mit nur wenigen Filialen sich auf Unterzentren als Standort konzentrierten.³⁵⁹

³⁵² Hirsch (1913), S. 96.

³⁵³ Pabst (1927), S. 18.

³⁵⁴ Ebd., S. 92.

³⁵⁵ Berekoven (1987), S. 45.

³⁵⁶ Trier (1926), S. 29. „Die Betriebsleitung ist daher bestrebt, die Arbeitskräfte möglichst wirtschaftlich zu verwenden, d.h. sie an die richtige Stelle zu setzen und darauf zu achten, dass nicht durch unsachgemäße Arbeitszuteilung eine Verschwendung an Arbeitskraft eintritt. Vor allem aber werden die Angestellten auf die ordnungsmäßige Erledigung ihrer Arbeitsaufgaben hin kontrolliert.“

³⁵⁷ Ebd., S. 35.

³⁵⁸ Spiekermann (1999), S. 319.

³⁵⁹ Ebd., S. 319, 322. Die Anzahl der Filialbetriebe in Dortmund nahm von 18 im Jahr 1890 auf 111 im Jahr 1913 zu.

3.2.4.2. Firma Cornelius Stüssgen

Als Beispiel für einen Massenfilialbetrieb, der auch in Bergisch Gladbach Filialen besaß, soll die Firma Cornelius Stüssgen aus Köln vorgestellt werden. Der Gründer dieses Filialbetriebes, Cornelius Stüssgen, wurde 1877 geboren und verbrachte seine Kindheit in Köln-Ehrenfeld. Sein Vater hatte eine Schlosserei und seine Mutter einen Laden für Eisenwaren und Hausrat. Nach dem Tod ihres Mannes 1891 erweiterte sie das Geschäft um eine Brotfiliale und ergänzte das Sortiment um Kaffee, Milch, Butter, Zucker und Spezereiwaren. Cornelius Stüssgen, trat 1891 eine Lehre in einem Kolonialwaren- und Südfrüchte-Engros-Geschäft an, wechselte nach vierjähriger Tätigkeit in ein anderes Unternehmen, wo er den Posten eines Buchhalters bekleidete und in den folgenden zwei Jahren für Buch- und Kassenführung, Einkauf und Versand verantwortlich war. Nach kurzer Zeit als Reisender machte er sich mit einem Geschäft selbständig. Im August 1897 eröffnete er mit seiner Mutter und Schwester auf der Venloer Straße in Köln-Ehrenfeld seinen ersten Laden, die „Kölner Konsumanstalt“.³⁶⁰

Was Stüssgen zu jener Zeit von der Konkurrenz abhob, war sein Grundsatz, Waren nur gegen Barzahlung zu verkaufen. Dieses Geschäftsprinzip wirkte sich so vorteilhaft für sein Geschäft aus, dass die finanziellen Mittel schon 1899 die Eröffnung einer Filiale in Brühl erlaubten, die von der Schwester Cornelius Stüssgens geleitet wurde. Im selben Jahr eröffnete er eine Filiale in Bergisch Gladbach auf der Wilhelmstraße (heute Hauptstraße). Die drei Läden erforderten den Bau eines Lagerhauses auf der Venloer Straße in Köln, von wo aus die Filialen mit dem Fuhrwerk beliefert wurden. Bis 1904 war die Zahl der Verkaufslokale auf 12 angestiegen.³⁶¹ Die Firma wurde in „Rheinisches Kaufhaus“³⁶² umbenannt und Stüssgen begann mit dem Bau eines größeren Lager- und Bürogebäudes. Die Anzahl der Filialen stieg rasant von 40 Anfang des Jahres 1911 auf 75 Ende des Jahres 1912³⁶³ und bis 1914 hatte die Firma 108 Filialen in den Regionen Hessen, Westfalen, Süddeutschland und im Rheinland. Stüssgen hatte sich zu einem der bedeutendsten Lebensmittel-Filialisten in Deutschland entwickelt.³⁶⁴ Nach dem Ersten Weltkrieg sank die Anzahl der Filialen bis 1924 auf 57 ab, denn in der Zeit der Inflation hatte Stüssgen die Filialen in Hessen und Westfalen aufgegeben, die sich sodann zu selbständigen Filialbetrieben unter anderem Namen entwickelten. Stüssgen wollte das Absatzgebiet ausschließlich auf das Rheinland und einen Radius von 50 km um die Zentrale in Köln beschränken.³⁶⁵

³⁶⁰ Festschrift Stüssgen [1957a].

³⁶¹ Ebd.

³⁶² Krosigk (1963), S. 497.

³⁶³ Hirsch (1913), S. 78.

³⁶⁴ Berekoven (1987), S. 46.

³⁶⁵ Berger (1972), S. 28.

„Das typische Geschäft zu dieser Zeit hatte eine Verkaufsfläche von 40-80 qm. Das Personal bestand aus drei bis sieben Verkäuferinnen. Das „Rheinische Kaufhaus“ deckte ein Sortiment ab, das die damals üblichen Waren, auch Kolonialwaren, umfasste und noch weit entfernt von dem heutigen Sortiment eines Lebensmittelgeschäftes war. Dennoch waren diese Geschäfte einzig in ihrer Art. Die Fassade und Einrichtung, die Schaufenster und Warendarbietung waren übersichtlich, hell, klar und einladend. Die Verkäuferinnen waren alle gleich gekleidet. Auch zu dieser Zeit waren sie schon für ihre Freundlichkeit bekannt. Neben das Barzahlungsprinzip der Gründerjahre trat das Prinzip der abgepackten Ware. Das konsequent eingehaltene Qualitätsprinzip überzeugte die Verbraucher auch bei abgepackter Ware.“³⁶⁶

Diese Prinzipien deuten schon darauf hin, dass ein gewisses Kundenpotential vorhanden sein musste, das bereit und fähig war, für qualitativ bessere Waren mehr und in bar zu bezahlen.³⁶⁷

Die Arbeit des Abpackens übernahm aber nicht – wie heute – die Industrie, sondern sie wurde in der Zentrale des Unternehmens durchgeführt. Das Rheinische Kaufhaus war zu einem Vertrauensbegriff geworden. In der damaligen Zeit um 1923 gehörten die Geschäftsstellen von Cornelius Stüssgen zu den modernsten und fortschrittlichsten Vertriebsformen für Lebensmittel.³⁶⁸

Auf einer Reise in die USA informierte Stüssgen sich 1927 über die amerikanischen Wirtschaftsverhältnisse und den Einzelhandel und konzipierte nach amerikanischem Vorbild und eigenen Ideen ein neues Lagerhaus in Köln-Braunsfeld. Dieses Lager sollte neben der Aufbewahrung von Lebensmitteln Platz bieten für die Warenpflege, d.h. für die Bearbeitung, Veredelung und Verpackung. Reis, Gries, Graupen, Hülsenfrüchte und Zucker wurden hier abgewogen und verpackt, mit dem Markennamen versehen und als eigene Handelsmarken unter dem Namen „Stüssgen“ verkauft. Dem Personal sollte durch die Verpackung die Arbeit in den Filialen erleichtert werden, damit sich die Verkäufer/innen auf die schnelle und freundliche Bedienung der Kunden konzentrieren konnten.³⁶⁹ Die Firma Stüssgen wurde 1928 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und in „Cornelius Stüssgen AG“ umbenannt.³⁷⁰

Die Anzahl der Filialen wuchs bis 1933 wieder auf 145 Filialen an. Sie waren „alle nach den gleichen Methoden eingerichtet, alles Bedienungsgeschäfte mit einem streng kontrollierten und gestrafften Lebensmittelsortiment.“³⁷¹ Seit der Machtübernahme der nationalsozialistischen Partei durften keine neuen Filialen gegründet werden.³⁷² Stattdessen wurden die bestehenden Geschäfte hinsichtlich ihrer Ausstattung

³⁶⁶ Berger (1972), S. 28.

³⁶⁷ Vgl. Spiekermann (1999), S. 330.

³⁶⁸ Berger (1972), S. 28.

³⁶⁹ Ebd., S. 31.

³⁷⁰ STAGL E 2/1449/11.

³⁷¹ REWE-Archiv: Sammlung Stüssgen, Akte: 75-jähriges Jubiläum, Pressekonferenz.

³⁷² Krosigk (1963), S. 497.

verbessert, die Schaufenster vergrößert und die Werbung intensiviert.³⁷³ Während des Zweiten Weltkrieges wurden die Zentrale und ein Großteil der 150 Filialen zerstört, so dass 1945 nur noch 82 Läden existierten, von denen wiederum nur noch ca. 50 betriebsbereit waren. Der Wiederaufbau in der Nachkriegszeit konzentrierte sich ausschließlich auf die alten Standorte und verzichtete auf eine weitere Expansion.³⁷⁴ Seit den 1950er Jahren wurden die Rationalisierung und Verkaufsaktivierung mit Hilfe moderner Verkaufssysteme wie „Tempoläden“³⁷⁵ und Selbstbedienung intensiviert, um die bestehenden Filialen der Entwicklung im Handel anzupassen.³⁷⁶ Bis 1956 war die Zahl der Filialen wieder auf 94 angestiegen.³⁷⁷

Seit den 1960er Jahren steigerte sich die Konkurrenzsituation im Lebensmitteleinzelhandel. Stüssgen versuchte sich durch die Umstellung seiner Läden auf Selbstbedienung Vorteile zu verschaffen, vor allem im Vergleich mit den Einkaufsgenossenschaften der Einzelhändler und den Warenhäusern, und stieß die unrentablen Filialen ab.³⁷⁸ Außerdem konzentrierte sich die Firma Stüssgen in dieser Zeit auf den Ausbau der Eigenmarke „Cornelia“, die viele Warenbereiche des Sortimentes abdeckte. Im Kampf gegen die Markenartikel der Industrie konnten die Stüssgen-Marken jedoch nicht bestehen.³⁷⁹

Insgesamt blieben die Ausgaben für Lebensmittel in den 1960er Jahren konstant, stiegen aber im Bereich Gebrauchsgegenstände an. Die Stüssgen AG reagierte auf diese Entwicklung mit der Gründung von Selbstbedienungswarenhäusern und der Erweiterung des Sortimentes³⁸⁰ und eröffnete 1970 den ersten Supermarkt mit NonFood-Artikeln.³⁸¹

In Bergisch Gladbach war der Filialbetrieb Cornelius Stüssgen schon seit 1899 mit einem Ladengeschäft vertreten. Die Filiale Wilhelmstraße 78³⁸² hatte eine Verkaufsfläche von 63m². Maria Stüssgen, die Schwester des Inhabers, übernahm die Leitung der Filiale und wohnte mit drei Verkäuferinnen über dem Laden.³⁸³ In der Liste der Nahrungsmittel-Industrie-Berufsgenossenschaft³⁸⁴ wurde die Mitgliedschaft des „Rheinischen Kaufhauses“ seit dem 23. April 1910 und die Beschäftigung von zwei bis drei Angestellten bestätigt. Auch im Branchenverzeichnis war das „Rheini-

³⁷³ Berger (1972), S. 31–32.

³⁷⁴ Festschrift Stüssgen [1957a]

³⁷⁵ Nähere Informationen zu den „Tempoläden“ sind im Kapitel 5.5.1.2 zu finden.

³⁷⁶ Berger (1972), S. 32.

³⁷⁷ Krosigk (1963), S. 497.

³⁷⁸ Ebd., S. 498.

³⁷⁹ Berekoven (1987), S. 101.

³⁸⁰ Berger (1972), S. 36.

³⁸¹ REWE-Archiv: Sammlung Stüssgen, Akte: 75-jähriges Jubiläum, Pressekonferenz.

³⁸² 1934 Adolf-Hitler-Straße 210, seit 1945 Hauptstraße 210.

³⁸³ Cornelia-Magazin 1/1963, S. 26.

³⁸⁴ STAGL D 370.

sche Kaufhaus“ unter der Rubrik „Kolonialwarenhandlung“ vorhanden.³⁸⁵ Der Laden gehörte seit seiner Gründung 1899 durchgehend zum Bestand des Filialnetzes und blieb auch während der beiden Weltkriege geöffnet.³⁸⁶

Die zweite Filiale der Stüssgen AG, Bergisch Gladbach II, tauchte 1939 im Adressbuch von Bergisch Gladbach auf. Unter der gleichen Adresse war im Adressbuch von 1920 ein privater Kolonialwarenhändler aufgelistet, dessen Ladenlokal Stüssgen sehr wahrscheinlich übernommen hat.

1939 erschienen beide Filialen der Stüssgen AG unter der Sparte Lebensmittel-filialbetriebe, wohingegen nach dem Zweiten Weltkrieg keine Filialen mehr im Branchenverzeichnis von 1951 vertreten waren. Dass die Filialen trotzdem auch während und direkt nach dem Krieg bestanden, beweisen die regelmäßig durchgeführten Revisionen, die die Fleisch- und Wurstwaren der Metzgereien und Lebensmittelgeschäfte überprüften.³⁸⁷ Von 1936 bis 1943 gab es bei den Stüssgen-Filialen überwiegend keine Beanstandungen des Fleisch- und Wurstwarensortimentes. Von 1944 bis 1947 wurde zwar kontrolliert, es waren in dieser Zeit aber keine Vorräte in Filiale I und II vorhanden.

Im Jahr 1956 wurden beide Bergisch Gladbacher Filialen modernisiert. In der Filiale Bergisch Gladbach II wurde der Bedienungsladen zu einem Selbstbedienungsladen umgebaut.³⁸⁸ In der Filiale Bergisch Gladbach I wurde ein Schnellbedienungsladen eingerichtet³⁸⁹ und die Filiale blieb weiterhin ein Bedienungsladen, nur in einer etwas moderneren und schnelleren Variante.³⁹⁰

Allerdings wurde sie im selben Jahr noch geschlossen und als 34. S-Markt (Supermarkt) innerhalb der Stüssgen-Filialen an anderer Stelle in Bergisch Gladbach wieder eröffnet.³⁹¹ Der neue Supermarkt lag in zentraler Lage auf der Hauptstraße und hatte eine Verkaufsfläche von 550m² sowie einen großen Kundenparkplatz.³⁹² 1964 erschienen beide Filialen im Cornelia-Magazin, da Mitarbeiterinnen dieser Filialen

³⁸⁵ Adressbücher Bergisch Gladbach 1906 und 1920.

³⁸⁶ Cornelia-Magazin 1/1963, S. 26.

³⁸⁷ STAGL E 3/224.

³⁸⁸ Cornelia-Magazin 3/1963, S. 10.

³⁸⁹ Cornelia-Magazin 1/1963, S. 26; 3/1963, S. 10.

³⁹⁰ Cornelia Hauszeitung 1/1964: Geschäftsbericht 1962/63, S. 1. Im Geschäftsbericht war für August 1963 die Gesamtzahl von 71 Filialen verzeichnet, von denen 14 Bedienungsläden, 25 Selbstbedienungsläden und 32 Supermärkte waren. Der Unterschied zwischen Selbstbedienungsläden und Supermarkt liegt in der höheren Quadratmeterzahl, die einen Laden zum Supermarkt machen.

³⁹¹ Cornelia-Magazin 5/1963, S. 3-4.

³⁹² Ebd., S. 3-4.

zur freundlichsten Verkäuferin des jeweiligen Ladens gewählt worden waren.³⁹³ Im Adressbuch von 1969/70 waren beide Filialen vertreten,³⁹⁴ die auch noch im Jahr 2000 in Bergisch Gladbach bestanden.

3.2.5. Lebensmittelgroßhandel

3.2.5.1. Entstehung und Entwicklung

Eine weitere Betriebsform innerhalb des Lebensmittelhandels und für den Einzelhandel von großer Bedeutung war der Lebensmittel-Großhandel, der vereinzelt auch aus einem Einzelhandelsgeschäft hervorgegangen war und/oder in Kombination mit einem solchen in Erscheinung trat. Dieser Großhandel übernahm die Position zwischen den Produzenten bzw. Importeuren von Waren und dem Einzelhandel und war somit für den Zwischenhandel zuständig. Seine Arbeit bestand darin, den Warenverkauf vorzubereiten oder zu vereinfachen. Damit ermöglichte er dem Einzelhändler einige Vorteile, die ein Direkteinkauf bei einem Produzenten oder Importeur nicht bieten konnte. Die Lebensmittel aus dem allgemeinen Sortiment bezog der Großhändler entweder von inländischen Firmen oder von Unternehmen, die die Produkte ausländischer Firmen importierten.³⁹⁵

Der Großhandel übernahm große Warenmengen, was einerseits einen preiswerteren Bezug ermöglichte, andererseits aber mit einem hohen Kapitalaufwand verbunden war. Dazu trug er noch die Warenbeschaffungs- und Transportkosten vom Produzenten oder Importeur und musste sich um die Lagerhaltung der großen Warenmengen kümmern.³⁹⁶ Für den Weiterverkauf an den Einzelhändler wurden die verschiedenen Produkte noch verarbeitet oder veredelt und verpackt. Auch größere Gebinde wurden umgepackt, damit der Einzelhändler kleinere Posten wählen konnte und sich nicht um die Lagerhaltung zu kümmern brauchte. Der Großhändler übernahm als Zwischenhändler neben diesen Aufgaben auch die Organisation und Verhandlungen mit dem Produzenten oder Importeur. Er trug damit die Risiken, die mit Warenbeschaffung, Warenlagerung und Weiterverkauf verbunden waren.³⁹⁷ Die Anforderungen an einen erfolgreichen Großhändler waren vielseitig und wurden schon 1918 von Becker zusammengefasst:

„Neben günstiger geographischer Lage und reichlichen finanziellen Mitteln gehört zu den Vorbedingungen für eine gewinnbringende Tätigkeit im Kolonialwaren-Großhandel vor allem auch eine genaue Warenkenntnis und große Erfahrung.“³⁹⁸

³⁹³ Cornelia-Magazin 5/1964, S. 3. Durch die namentliche Nennung der „freundlichsten Verkäuferin“ war es möglich, eine Gewährsperson aus einem Filialbetrieb zu finden.

³⁹⁴ Adressbuch Bergisch Gladbach 1969/70.

³⁹⁵ Trier (1926), S. 39.

³⁹⁶ Siehe auch Anhang S. V.

³⁹⁷ Trier (1926), S. 39–40.

³⁹⁸ Becker (1918), S. 7.

Der Lebensmittelgroßhandel, der das komplette Sortiment eines Lebensmitteladens bedienen wollte, musste die verschiedenen Waren bei unterschiedlichen Anbietern einkaufen. Der Kolonialwarengroßhandel beschränkte sich in erster Linie auf Kaffee, Reis, Tee, Schmalz, Heringe, Gewürze und getrocknete Früchte.³⁹⁹ Diese wurden beim Importeur bestellt. Bei Ankunft der Waren in den großen Häfen wie z.B. in den Hafenstädten an Nord- und Ostsee oder in den Niederlanden und Belgien übernahm ein Spediteur im Auftrag des Großhändlers die Ware, kontrollierte sie und sorgte für den weiteren Transport. Die Weiterleitung der Produkte lief entweder über die Flüsse und Kanäle oder die Eisenbahnstrecken.⁴⁰⁰ Andere Produkte wie z.B. Waschmittel konnte der Großhändler direkt von der Industrie beziehen, ebenso wie Nahrungsmittel, Süßwaren oder Getränke die ihm geliefert wurden. Vor und während des Zweiten Weltkrieges mussten die Großhändler dort die Waren selbst abholen.

Um diese Waren aufzubewahren und weiter zu verarbeiten, musste der Großhändler über ein großes Warenlager verfügen. Der Weiterverkauf an die Einzelhändler erfolgte dann über Geschäftsreisende, bei denen es sich um „erfahrene Kaufleute mit großer Warenkenntnis und gewandten Umgangsformen“ handeln sollte.⁴⁰¹ Der Reisende fuhr zu den Kleinhändlern und bot ihnen Preislisten und Proben zur Einkaufsorientierung an.⁴⁰² Dabei musste er sich jeweils auf die Eigenart der einzelnen Geschäfte einstellen und den Kleinhändler bei seinen Einkäufen beraten. Die Reisenden ersparten dem Einzelhändler den Weg zum Großhandelslager. Auch der Versand wurde von dem Großhandelsbetrieb übernommen und erfolgte zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit dem Fuhrwerk oder bei einem größeren Absatzgebiet auch mit dem Auto oder der Bahn.⁴⁰³

Der Arbeitsbereich der Großhändler war sehr vielschichtig, denn sie hatten die Aufgabe, „den billigsten Verkäufer und den günstigsten Einkaufstermin für große Posten zu finden, den Transport der Waren so billig wie möglich zu gestalten, ferner für den Kleinhandel und den Verbrauch Lager zu unterhalten, für sie die Waren zu pflegen und schließlich dem Kleinhandel die verlangten Kredite einzuräumen.“⁴⁰⁴

Seit den 1920er Jahren geriet der Großhandel allerdings zunehmend unter Konkurrenzdruck von Seiten der aufkommenden Einkaufsgenossenschaften. Sie organisierten ihren Einkauf selber und bezogen direkt vom Produzenten oder Importeur. Durch die Abnahme einer großen Warenmenge erhielten sie, wie auch der Großhändler, Vergünstigungen, die sofort an den Einzelhändler weitergegeben werden konnten, ohne einen Zwischenhändler bezahlen zu müssen.⁴⁰⁵

³⁹⁹ Ebd., S. 4.

⁴⁰⁰ Ebd., S. 13.

⁴⁰¹ Ebd., S. 14.

⁴⁰² Trier (1926), S. 39.

⁴⁰³ Becker (1918), S. 15–16.

⁴⁰⁴ Ebd., S. 16.

⁴⁰⁵ Trier (1926), S. 39.

Waren die Genossenschaften anfangs aufgrund ihrer geringen Mitgliederzahl noch selber Kunden des Großhändlers, die größere Mengen an Waren zu einem niedrigen Preis einkauften, so wurden sie mit zunehmender Anzahl und Selbständigkeit zu einer Bedrohung für den Großhandel.⁴⁰⁶ Der selbständige Großhandel wehrte sich mit Boykotten gegen diesen genossenschaftlich organisierten Großhandel. Es entstand ein Kampf um den noch selbständigen und auch um den schon genossenschaftlich organisierten Einzelhändler.⁴⁰⁷ Die Großhändler schlossen sich schon vor dem ersten Weltkrieg zum „Verband deutscher Großhändler der Nahrungsmittel- und verwandter Branchen“ zusammen, der ihre Interessen vor den Lieferanten, den Abnehmern und den Behörden vertat.⁴⁰⁸

Nach dem Zweiten Weltkrieg versuchten die selbständigen Großhändler weiterhin sich gegen die Konkurrenz durch die Einkaufsgenossenschaften zu wehren, und verlangten von den Produzenten, den Einkaufsgenossenschaften keine Großhandelsrabatte mehr zu gewähren. Der Streit wurde mit dem Erlass des Bundesministers für Wirtschaft von 1952 beendet, der entschied, dass auch genossenschaftlichen Unternehmen Großhandelsrabatte gewährt werden dürften, wenn sie die dem Großhandel üblicherweise gestellten Anforderungen ebenfalls erfüllten.⁴⁰⁹

Um konkurrenzfähig zu bleiben, musste sich der Großhandel spätestens in den 1960er Jahren umstellen. Es reichte nicht mehr aus, allein durch die Funktion des Kreditgebers für den Einzelhandel wettbewerbsfähig zu bleiben.⁴¹⁰ „Der Großhändler, (...) mußte, wenn er im Geschäft bleiben wollte, konstruktive Maßnahmen ergreifen, um seine Position durch Auftragsbündelung, Spezialisierung der Leistung und Rationalisierung zu verbessern.“⁴¹¹ Als Alternative bot sich dem Großhandel der Zusammenschluss in Form einer Gruppe oder Kette. Diese bestanden aus mindestens einem, meistens aber mehreren Großhändlern und Einzelhändlern, die sich zwecks gemeinsamen Einkaufs zusammen gefunden hatten.⁴¹² Der jeweilige Großhändler betreute weniger Abnehmer, konnte dafür aber seine Sortiments- und Einkaufspolitik sowie die Organisation auf ein genaueres Arbeitsgebiet eingrenzen. Daneben bot er zusätzliche Dienstleistungen an wie z.B. „Beratung in Fragen der Sortimentsgestaltung, der Werbung, der Finanzierung und des Steuerwesens, sodann auch Übernahme der Buchführung“ und machte sich „bei seinen Abnehmern unentbehrlich.“⁴¹³

⁴⁰⁶ Bredeck (1957), S. 67.

⁴⁰⁷ Ebd., S. 68–69.

⁴⁰⁸ Becker (1918), S. 52.

⁴⁰⁹ Bredeck (1957), S. 122–123.

⁴¹⁰ Batzer (1958), S. 60–61. Die Funktion des „Kreditgebers“ bindet zwar einerseits Einzelhändler, birgt aber auch die Gefahr für den Großhändler, dass nicht genug Eigenkapital verfügbar ist.

⁴¹¹ Krosigk (1963), S. 163.

⁴¹² Ebd., S. 163. Eine dieser Ketten war z.B. der Edelstolzring Homberg & Rörig aus Leichlingen, bei dem auch eine Gewährsperson aus Lindlar einkaufte.

⁴¹³ Nieschlag (1962), S. 117. Die Organisation TIP war z.B. nach diesem Prinzip aufgebaut. Ein Großhändler aus Ründeroth, bei dem viele Gewährspersonen aus Lindlar ihre Waren einkauften,

Eine andere Möglichkeit der Rationalisierung bot sich durch die Einführung der Selbstbedienung im Großhandel. Das „Cash & Carry“-System verzichtete auf den zusätzlich geleisteten Service der traditionellen Zustellgroßhändler.⁴¹⁴ Die Kunden, also die Einzelhändler, aber auch Gastronomiebetriebe oder Großverwender, mussten ihre Bestellungen selbst beim Großhändler abholen, weshalb dieses Prinzip auch „Selbstbedienungs-Großhandel“ genannt wurde.⁴¹⁵ Außerdem wurde Barzahlung verlangt, weshalb die Ware aber auch preisgünstiger angeboten werden konnte.⁴¹⁶ Die C&C-Läden waren besonders für noch nicht organisierte „Kleinexistenzen“ im Lebensmitteleinzelhandel und Kleinabnehmer wie Gaststätten, Hotels, Bäckereien und Konditoreien attraktiv, „die bisher wegen der kleinen Auftragsgrößen nicht oder nur ungern beliefert wurden.“⁴¹⁷

Einige Großhändler versuchten sich auch als Einzelhändler zu etablieren und als Filialisten den Konkurrenzkampf zu überstehen.⁴¹⁸ Ende der 1950er Jahre waren als neue Betriebsformen der Verbrauchermarkt und das SB-Warenhaus entstanden. Die charakteristischen Merkmale dieser Betriebsart des Einzelhandels waren ein breites Lebensmittelsortiment sowie ein Gebrauchsgüter Sortiment (NonFood), eine große Verkaufsfläche und ausreichend Parkplätze sowie die Lage in städtischen Außenbezirken. Viele der C&C Großhandelsläden konnten sich nicht lange behaupten und wurden zu Einzelhandelsläden, also ebenfalls Verbrauchermärkten, die für jeden Endverbraucher zugänglich waren.⁴¹⁹ Die Betriebsform des klassischen Großhandels für Lebensmittel wurde von neuen Modellen und einer zunehmenden Konzentration der Betriebe verdrängt. 1970 gab es 15% weniger Lebensmittelgroßhandlungen in der BRD als 1962.⁴²⁰

3.2.5.2. Großhandelsbetriebe in Bergisch Gladbach

Die Großstadt Köln, die unmittelbar an den Untersuchungsraum anschließt, hatte sich schon im Mittelalter zu einer bedeutenden Handelsstadt entwickelt. Der Großhandel mit Produkten aller Art hatte aufgrund der verkehrsgünstigen Lage Kölns bis ins 19. Jahrhundert seine dominierende Stellung bestätigt und wurde zur zweiten Kraft neben der Industrie. Die Umgebung von Mülheim am Rhein war dagegen seit dem 18. Jahrhundert eher gewerblich-industriell ausgerichtet. Der Großhandel konnte sich hier trotz der Nähe zum Rhein auch im 19. Jahrhundert nicht entwickeln. Lediglich

hatte sich dieser Organisation angeschlossen.

⁴¹⁴ Krosigk (1963), S. 162.

⁴¹⁵ Tietz (1966), S. 320.

⁴¹⁶ Nieschlag (1962), S. 122.

⁴¹⁷ Ehrlinger (1962), S. 146.

⁴¹⁸ Berekoven (1987), S. 94.

⁴¹⁹ Ebd., S. 111.

⁴²⁰ Batzer (1974), S. 117, 122. Im gleichen Zeitraum nahm die Zahl der Lebensmitteleinzelhandels-Unternehmungen um 30% ab.

der Großhandel mit Holz und Kolonialwaren⁴²¹ war zu dieser Zeit erwähnenswert, während sich weitere Großhandelsunternehmen die u.a. mit Getreide, Mehl oder Wein handelten nur in „unbedeutendem“ Umfang angesiedelt hatten.⁴²² In Bergisch Gladbach entwickelte sich der Kolonialwarengroßhandel erst nach dem Ersten Weltkrieg. Nicht alle Versuche waren von Erfolg gekrönt, denn die Nachkriegszeit und die schwierige wirtschaftliche Situation erschwerten die Geschäftsgründungen.⁴²³

Von den Großhändlern in Bergisch Gladbach hatten sich die meisten neben dem Lebensmittelgroßhandel noch auf ein anderes Warensortiment spezialisiert. 1920 gab es zwei Großhändler, die neben einem Lebensmittel- auch noch einen Getreide- und Mehl- oder Kartoffel- und Gemüsegroßhandel betrieben.⁴²⁴ 1939 erschienen zwei andere Großhändler im Adressbuch, einer mit der Kombination von Molkereiprodukten und Lebensmitteln, ein anderer als Tabakwarengroßhändler.⁴²⁵

Im Adressbuch von 1951 waren insgesamt 12 Großhändler zu finden, die mit Lebensmitteln handelten.⁴²⁶ Auch hier war die Bandbreite des Angebots groß. Vor allem die Kombination von Lebensmittelgroßhandel und Kaffeerösterei war sehr verbreitet; insgesamt fünf Großhändler betrieben dieses Zusatzgewerbe. Ergänzend zu Lebensmitteln und Kaffee handelten sie noch mit Spirituosen, Tabak und Zigaretten, mit Samen oder Süßwaren. Ein Lebensmittelgroßhändler war gleichzeitig Vertreter für Wurstwaren, ein anderer betrieb noch einen Butter-, Eier-, Käse-Großhandel, handelte zusätzlich mit allgemeinen Haushaltswaren, Kurzwaren, Bürsten, Seifen, Schulartikeln sowie Weinen und Spirituosen oder hatte sich ergänzend noch auf Fette und Speiseöle spezialisiert.

In den 1950er und 1960er Jahren hatten im Rheinisch-Bergischen Kreis Nahrungs- und Genussmittel den größten Anteil am Großhandel. Eine besonders herausragende Stellung hatte sich die Firma Himmelreich aus Köln-Porz erarbeitet,⁴²⁷ die mit Lebensmitteln en gros handelte und deren Auslieferbezirk von Leverkusen bis Koblenz und von Wipperfürth bis Düren reichte.⁴²⁸

⁴²¹ Zuccalmaglio (1846), S. 269.

⁴²² Hermanns (1969), S. 119-120.

⁴²³ Löhr (1933), S. 121–122.

⁴²⁴ Adressbuch 1920.

⁴²⁵ Adressbuch 1939.

⁴²⁶ Adressbuch 1951.

⁴²⁷ Löhr (1933), S. 122. Die Kolonialwarengroßhandlung Himmelreich war schon zu Beginn der 1930er Jahre „weit über die Kreisgrenzen hinaus bekannt“.

⁴²⁸ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 219. Der ehemalige Großhandel Himmelreich hatte sich zu einer regionalen Handelskette entwickelt. Diese bestand 1962 aus zwei Großhändlern und 1.500 Mitgliedern, bzw. Einzelhändlern. 1968 hatte diese Zahl sich auf 1.400 reduziert. Unilevergruppe (1969), S. 22.

Das Bergisch Gladbacher Adressbuch von 1969/70⁴²⁹ nannte 49 Großhandlungen für die verschiedenen Nahrungsmittelsparten. Allerdings erschienen einige Großhändler in mehreren Sparten, so dass sich eine Gesamtzahl von 30 Großhändlern ergab.⁴³⁰

Insgesamt führten fünf Großhändler das allgemeine Lebensmittelsortiment. Von diesen kombinierte einer seinen Betrieb mit einer Kaffeerösterei, während es in drei Großhandelsunternehmen neben Lebensmitteln auch Getränke oder Wein und Spirituosen sowie Süßwaren zu kaufen gab. Lediglich ein Händler hatte seinen Lebensmittelgroßhandel nicht mit einem zusätzlichen Sortiment aus dem Nahrungsmittelbereich ergänzt.

Das Angebot an Lebensmittelgroßhändlern war trotz zunehmender Bevölkerung und Lebensmitteleinzelhandelsgeschäften mit nur fünf Vertretungen sehr gering. Der Grund hierfür lag in der Dominanz der Einkaufsgenossenschaften, denen immer mehr Einzelhändler beitraten, und die den Zwischenhandel über den Großhändler überflüssig machten. Im Untersuchungsgebiet Lindlar war kein Lebensmittelgroßhändler tätig. Die dortigen Gewährspersonen berichten, dass sie bei dem Händler August Jäger aus Ränderoth einkauften.⁴³¹

Als Beispiele für die Stadt Bergisch Gladbach werden im Folgenden zwei Lebensmittelgroßhändler exemplarisch in ihrer Geschichte und Entwicklung im 20. Jahrhundert beschrieben. Dabei handelt es sich um den Großhandel Breidohr und den Großhandel Keppel, beide ursprünglich ansässig auf der Odenthaler Straße in unmittelbarer Nachbarschaft.⁴³² Zu beiden Betrieben gehörte zudem noch ein Einzelhandelsgeschäft, das allerdings im Laufe der Jahre aufgegeben wurde, während beide Gesamtbetriebe in abgeänderter Form noch 1998 existierten.⁴³³

Lebensmittelgroßhandel Breidohr

Johann Breidohr gründete 1913 in Bergisch Gladbach ein Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft, was er neben einem geerbten Milchgeschäft und einer kleinen Landwirtschaft führte.⁴³⁴ 1920 wurde er noch als Milchwirtschaftler geführt,⁴³⁵ ihm wird aber 1924 die Erlaubnis erteilt, „im Kreisgebiet den Handel mit folgenden Lebensmitteln

⁴²⁹ Adressbuch 1969/70.

⁴³⁰ Es wurden Großhandlungen für Bier (8), Milch- und Molkereiprodukte (1), Obst- und Gemüse (1), Wild- und Geflügel (1), für Eis (1), Kaffee (2), Süßwaren (5), Wein- und Spirituosen (6) oder sonstige Getränke (19) sowie fünf Lebensmittel-Großhandlungen erwähnt.

⁴³¹ In der vorliegenden Arbeit sollen aber nur die Bergisch Gladbacher Läden dargestellt werden.

⁴³² In das folgende Kapitel fließen auch die Interviews von insgesamt drei Familienmitgliedern dieser beiden Großhandelsbetriebe mit ein.

⁴³³ Die beiden Großhändler auf der Odenthaler Straße in Bergisch Gladbach betrieben ein Einzelhandelsgeschäft. Der Großhandel, der aus einem Spezereiwarengeschäft und einer Wirtschaft entstanden war, verfügte ebenfalls über ein Einzelhandelsgeschäft.

⁴³⁴ Festschrift (1953), S. 1 (Privat).

⁴³⁵ Adressbuch 1920.

Kaffee, Margarine und Oelen zu betreiben.⁴³⁶ Der Erlaubnisschein wurde vom Kreis-ausschuss bewilligt und sollte bei der Ausübung des Handels mitgeführt und auf Ver-langen vorgezeigt werden, was auf die Einrichtung eines Großhandels hindeutet.

Im Jahre 1925 wurde ein Kaffeeröster in Betrieb genommen⁴³⁷ und somit der Grundstein für eine Spezialisierung auf das Kaffeegeschäft gelegt. Der Kaffee wurde im eigenen Einzelhandels- und Milchgeschäft verkauft. Die Steigerung des Kaffeenum-satzes aufgrund der guten Qualität der Ware ermöglichte den zunehmenden Ankauf von Rohkaffee, der vor Ort für den Weiterverkauf vorbereitet wurde. Es entstand eine eigene Kaffeemarke, die in verschiedenen Qualitäten in der eigenen Rösterei herge-stellt wurde.⁴³⁸

Herr Breidohr schaffte sich ein Auto an, um den Absatz von Kaffee an Wiederver-käufer auf die weitere Umgebung von Bergisch Gladbach auszudehnen. Diese Fahr-ten ins Umland, bei denen die Kleinhändler mit Kaffee beliefert wurden, boten auch die Möglichkeit, dieselben Kunden mit Kolonialwaren zu versorgen. So kam zu dem Kaffeegroßhandel ein Lebensmittelgroßhandel hinzu,⁴³⁹ was allerdings im Adressbuch von 1939 keine Erwähnung findet, da hier lediglich die Lebensmittelhandlung, also das Einzelhandelsgeschäft, aufgelistet ist.⁴⁴⁰

Für die Kaffeerösterei und später den Großhandel entstanden hinter dem Wohn-haus Lager- und Büroräume. Das Lager wurde 1936 umgebaut und unterkellert. Nach dem Krieg ging das Geschäft als Kommanditgesellschaft in die Hände der nächsten Generation über,⁴⁴¹ der Betrieb wurde vergrößert, das Lager ergänzt und umgebaut. Die Kaffeerösterei kam in ein neues Gebäude hinter dem Haus, wo sie bis 1965 in Betrieb war. Aufgrund der Erweiterung des Betriebs mussten weitere Lastwagen ange-schafft, Garagen gebaut und neue Büros eingerichtet werden.⁴⁴² 1951 bestand der Be-trieb aus Kaffeerösterei und Lebensmittelgroßhandel.⁴⁴³ Im Adressbuch ist allerdings der auch zu dieser Zeit bestehende Lebensmitteleinzelhandel nicht mehr zu finden.

Zur Zeit des 40jährigen Jubiläums 1953 gehörten zur Belegschaft des Großhan-delsbetriebes vier Angestellte im Büro, fünf Arbeiter in der Rösterei, vier weitere Per-sonen arbeiteten im Lager und als Kraftfahrer und vier als Außendienstmitarbeiter, während zusätzlich noch zwei Verkäuferinnen für den Verkauf im Einzelhandelsge-schäft angestellt waren.⁴⁴⁴

⁴³⁶ Erlaubnisurkunde von 1924 (Privat).

⁴³⁷ Festschrift (1953), S. 1. (Privat).

⁴³⁸ Festschrift (1953), S. 1–2. (Privat).

⁴³⁹ Festschrift (1953), S. 2. (Privat).

⁴⁴⁰ Adressbuch 1939.

⁴⁴¹ Festschrift (1953), S. 3. (Privat).

⁴⁴² Festschrift (1953), S. 2. (Privat).

⁴⁴³ Adressbuch 1951.

⁴⁴⁴ Festschrift (1953), S. 5. (Privat).

Die Konkurrenzsituation verlangte auch von diesem Groß- und Einzelhandelsbetrieb eine Umstellung. Die Entwicklung verlief in diesem Fall dahin, den Großhandel aufzugeben und mehrere große Einzelhandelsgeschäfte zu betreiben. Das bedeutete den Wandel von einem Großhandelsbetrieb zu einem Lebensmitteleinzelhandels-Filialbetrieb mit dem ehemaligen Großhandel als Zentrale. In diesem Sinne folgte Ende der 1960er Jahre auch die Schließung des unrentablen Einzelhandelsgeschäftes auf der Odenthaler Straße und die Eröffnung eines Verbrauchermarktes⁴⁴⁵ in Leverkusen als erste Filiale im selben Jahr. Dieser war nach den modernsten Maßstäben der damaligen Zeit eingerichtet und verwirklichte das System der Selbstbedienung. Außerdem war dieses neue Einzelhandelsgeschäft nach dem Prinzip des „Discounters“⁴⁴⁶ organisiert. Der „Diskountladen“ lief so gut, dass sich der Betrieb sanieren konnte und 1968 eine weitere Filiale eröffnet wurde. Im Adressbuch von 1969/70 war der „Uni-Discount“ und außerdem noch vier Filialen von Kaffeeröstereien erwähnt, die in der ganzen Stadt verteilt lagen.⁴⁴⁷ 1973 folgte der „Vorteil-Markt“ in Bergisch Gladbach, der als Verbrauchermarkt diente, dem aber auch das (Großhandels-) Zentrallager angegliedert wurde. 1977 kam noch ein „Vorteil-Markt“ in Hilden und 1985 einer in Kürten hinzu. Das Geschäft in Gladbach wurde 1986 um 600m² erweitert und gehört seitdem zu den „Hit-Märkten“. Aus dem Gladbacher „Vorteil-Markt“ wurde ein „Hit-Markt“ mit Lebensmitteln, NonFood-Artikeln, Obststand, Käse-, Wurst- und Fleischtheke. Zusätzlich wurde das Angebot für die Kunden ergänzt mit einem Blumenladen, einer Foto-Annahmestelle, einer Reinigung, einem Schuh- und Schlüssel-dienst, einem Tabak- und Zeitschriftenverkauf, einer Lotto- und Toto-Annahmestelle, einer Bäckereifiliale und einem Getränkemarkt.⁴⁴⁸

Lebensmittelgroßhandel Keppel

Das zweite Beispiel ist der Großhandelsbetrieb der Familie Keppel, Odenthaler Straße in Bergisch Gladbach. Der Gründer, Herr Keppel wurde 1906 noch mit der Berufsbezeichnung „Ackerer“ im Adressbuch geführt.⁴⁴⁹ 1916 erhielt er vom Landratsamt Köln-Mülheim die Erlaubnis zum Handel mit Lebens- und Futtermitteln. Sein Firmenstempel wies den Betrieb als „Kolonialwaren- und Samenhandlung, Spezialgeschäft für zuverlässige Feld- und Garten-Sämereien“⁴⁵⁰ und somit als Einzelhan-

⁴⁴⁵ Der Begriff „Verbrauchermarkt“ ist gleichzusetzen mit „Supermarkt“.

⁴⁴⁶ Berekoven (1987), S. 101. Ein Discount-Geschäft verschafft sich Vorteile durch Dauerniedrigpreise und erwirtschaftet Gewinn durch hohe Umsätze bei niedrigsten Kosten.

⁴⁴⁷ Adressbuch 1969/70.

⁴⁴⁸ Zeitungsausschnitt zum 75jährigen Jubiläum 1988, o.A. (Privat).

⁴⁴⁹ Adressbuch 1906.

⁴⁵⁰ STAGL D 157.

delsgeschäft aus. 1919 wurde ihm für die Sortimentsgruppe „Gemüsesämereien“ die Erlaubnis für den Großhandel erteilt.⁴⁵¹ Nebenbei führte er weiter seinen Einzelhandel als Kolonialwaren- sowie als Samenhändler.⁴⁵²

1922 beantragte Herr Keppel die Erteilung eines Führerscheins für ein Kleinkraftrad, um seine „auswärtigen Kunden zu besuchen, die mit der Bahn oder dergl. nicht zu erreichen sind.“⁴⁵³ Diese Quelle in Kombination mit den Informationen aus dem Interview mit seiner Tochter deutet auf eine Tätigkeit als Großhändler hin. Das Adressbuch von 1939 bestätigte schließlich diese Kombination von Groß- und Einzelhandel, denn Herr Keppel wird mit einem Samen- und Kolonialwarengroßhandel und einer Kaffeerösterei aufgelistet und war zudem im Branchenverzeichnis unter Lebensmittelhandlung gemeldet.⁴⁵⁴ Herr Keppel selbst arbeitete als Groß- und Einzelhändler im Lager und der Verwaltung des Großhandels, während das angeschlossene Einzelhandelsgeschäft für Lebensmittel von seiner Frau und seiner Tochter geleitet wurde.⁴⁵⁵ Der Kolonialwarengroßhandel bestand auch in der Nachkriegszeit, führte aber 1947 ein reduziertes Sortiment, in dem Brot, Butter und Fett nicht vorhanden waren.⁴⁵⁶ 1951 war Herr Keppel mit einem Samen- und Lebensmittelgroßhandel und einer Kaffee-Großrösterei im Adressbuch vertreten.⁴⁵⁷

Für den Großhandel unentbehrlich war eine große Lagerfläche, weshalb hinter dem Haus ein dreistöckiges Lager entstand, was die Warenmengen aufnehmen sollte. Weitere Räumlichkeiten entstanden, um die Verpackungsmaschine unterbringen zu können, die für die Umverpackung in kleinere Mengen benötigt wurde. Außerdem musste noch der Kaffee weiter verarbeitet und in der Kaffeerösterei verkaufsfertig gemacht werden, wofür ebenfalls Fläche gebraucht wurde. Die Auslieferung der Waren an die Einzelhändler erfolgte mit Hilfe von Fahrern, denen in den 1950er Jahren ein Fuhrpark mit drei Lastwagen und zwei Autos zu Verfügung stand.

Die Veränderungen im Lebensmitteleinzelhandel nach dem Zweiten Weltkrieg und der Konkurrenzdruck der Einkaufsgenossenschaften und Freiwilligen Handelsketten, denen sich die ehemaligen Kunden der Großhändler, die Einzelhändler angeschlossen hatten, zwangen den Betrieb Keppel zu Veränderungen. Es reichte nicht aus, 1968 das kleine Einzelhandelsgeschäft zu schließen, es mussten auch neue Verkaufsformen im Lebensmitteleinzel- und -großhandel gefunden werden. Der Großhandel hatte sich in den 1960er Jahren der Einkaufsorganisation ERCO in Köln angeschlossen.⁴⁵⁸

⁴⁵¹ STAGL D 157.

⁴⁵² Adressbuch 1920. Im alphabetischen Verzeichnis fand sich „Samenhändler“, im Branchenverzeichnis war der Betrieb unter „Kolonialwarenhandlung“ aufgeführt.

⁴⁵³ STAGL C 1588.

⁴⁵⁴ Adressbuch 1939.

⁴⁵⁵ Interview mit der Gewährsperson Frau Keppel, der Tochter des Großhändlers.

⁴⁵⁶ STAGL E 3/223.

⁴⁵⁷ Adressbuch 1951 und 1951 b)

⁴⁵⁸ Einige Großhändler hatten sich schon in den 1950er Jahren zusammengeschlossen, um gemeinsam größere und damit preiswertere Warenmengen bei der Industrie einzukaufen. Der ERCO gehörten

Der Versuch, durch eine Sortimentserweiterung konkurrenzfähig zu bleiben, schlug fehl. Die für den Großhandel neu gebaute Lagerhalle in Bergisch Gladbach wurde stattdessen zu einem C&C-Markt umgebaut, der aber nicht nur für die Einzelhändler, sondern vereinzelt auch für Endverbraucher zugänglich war.⁴⁵⁹

Später funktionierte auch dieses Konzept nicht mehr, denn die Konkurrenz der großen Supermärkte mit 3.000m² bis 5.000m² Verkaufsfläche, die die Ware zu preiswerten Konditionen direkt an die Kunden verkauften, wurde zu übermächtig. Mehrere Großhändler schlossen sich zusammen und gründeten eine Einkaufsgemeinschaft, in der ein Großhandel für die Warenbeschaffung zuständig sein sollte, während die anderen Großhandelsbetriebe aufgegeben und zu Einzelhandelsgeschäften umfunktioniert wurden, was an eine Mischung aus Filialbetrieb und Einkaufsgenossenschaft erinnert. Aus dem Großhandel Keppel wurde ein besonders großes und modernes Einzelhandelsgeschäft, ein sogenannter Verbrauchermarkt.⁴⁶⁰ Für diesen wurden die Räume des ehemaligen C&C-Marktes genutzt. Der Lebensmitteleinzelhandel wurde 1969/70 im Adressbuch unter der Branche „Lebensmittel“ gemeldet.⁴⁶¹

Der Zusammenschluss mit den anderen Händlern hatte eine moderne Organisation geschaffen, die sich schon seit den 1970er Jahren der EDV bediente und monatliche Warengruppenerfolgsrechnungen liefern konnte. Die Bereitstellung individueller Zahlen zu Einkaufs- und Verkaufspreisen sowie zu Umsatzerwirtschaftung in verschiedenen Warengruppen ermöglichte jedem Mitglied eine genaue finanzielle Kontrolle seines Ladens. Diese fortschrittliche und rationelle Vorgehensweise wurde für immer mehr Läden attraktiv und es traten immer mehr Mitglieder der „EKZ-Gruppe“ bei. Dadurch konnten größere Mengen bei den Herstellern der Produkte abgenommen werden, und die Mitglieder von einem stark verringerten Einkaufspreis profitieren.⁴⁶²

3.2.6. Einkaufsgenossenschaften und Handelsketten

Wie in den vorherigen Kapiteln ausgeführt, nutzten die Konsumgenossenschaften und Filialbetriebe ihre spezifischen Vorteile gegenüber den selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern. Vor allem der mengenmäßig größere und damit günstigere Einkauf, die eigenen Produktionsstätten und die Einrichtung einer Zentrale, die viele Aufgaben für die einzelnen Filialen übernahm, begünstigten ihre Position im Wett-

12 rheinische Großhändler an, die ein Lager in Köln betrieben, in dem die von der Industrie gelieferte Ware gelagert wurde und je nach Bedarf von den Mitgliedern abgeholt werden konnte.

⁴⁵⁹ Eigentlich sollten nur Einzelhändler in den C&C-Märkten einkaufen können, doch konnten auch Endverbraucher, sofern sie ein entsprechendes Dokument vom Ordnungsamt besaßen, dort einkaufen. Vgl. Tietz (1966), S. 320ff.

⁴⁶⁰ Andererseits könnte sich auch der Bedienungsladen zum Verbrauchermarkt gewandelt haben, während der Großhandel aufgegeben wurde.

⁴⁶¹ Adressbuch 1969/70. Der Name des Geschäftes wird mit EKZ-PROFA angegeben.

⁴⁶² Nähere Angaben zu diesem Betrieb folgen in den Präsentationen der Interviewpartner im Anhang.

bewerb. Die selbständigen Einzelhändler konnten sich in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts noch der Konkurrenz erwehren und bestehen, doch seit den frühen 1950er Jahren wurde deutlich, dass auch sie sich organisieren und zusammenschließen mussten, um im Preiskampf zu bestehen. Gartmayr sieht diese Entwicklung erst später und vermeldet 1964 lediglich einen hoffnungsvollen Anfang, weil „allmählich (...) die Überzeugung von der Notwendigkeit einer sinnvollen Rationalisierung in die Unternehmerschaft des Einzelhandels“ dringe.⁴⁶³

Es boten sich verschiedene Möglichkeiten für die selbständigen Einzelhändler. Sie konnten sich einer Einkaufsgenossenschaft wie EDEKA und REWE anschließen oder einer Handelskette wie SPAR, KOMA, Himmelreich oder TIP beitreten. Diese Entscheidung war zwingend notwendig, bzw. überlebenswichtig für die Lebensmittelhändler, weil ohne gemeinschaftlichen Einkauf kein Laden mehr bestehen konnte.⁴⁶⁴ Allerdings war der Anschluss an eine Organisation für die selbständigen und selbstbestimmten Händler kein einfacher Schritt.

In den Aktenbeständen des Stadtarchivs Bergisch Gladbach und des Gemeindearchivs Lindlar konnten keine Angaben zu Handelsketten oder Einkaufsgenossenschaften gefunden werden. Auch in den Adressbüchern wurden nur die Händler erwähnt, nicht aber die Organisationen, denen sie sich angeschlossen hatten. Archivalien über oder von Handelsketten oder Einkaufsgenossenschaften waren nicht zu bekommen.⁴⁶⁵

Da der Einkauf für die selbständigen Einzelhändler aber ebenso wichtig war wie der Verkauf, sollen im Folgenden die für den Untersuchungsraum interessanten Einkaufsgenossenschaften und relevanten Handelsketten behandelt werden. Die Bedeutung dieser Organisationen wird daran deutlich, dass sich alle befragten Gewährspersonen, die in den 1950er und 1960er Jahren einen Laden betrieben hatten,⁴⁶⁶ bis auf drei Ausnahmen diesen Ketten oder Genossenschaften angeschlossen hatten.

⁴⁶³ Gartmayr (1964), S. 99.

⁴⁶⁴ Berekoven (1987), S. 91. „[Wer, d.V.] als Großhändler und als Einzelhändler nicht untergekommen war, musste – von Ausnahmen natürlich abgesehen – um seine Existenz bangen.“

⁴⁶⁵ Das Archiv der Einkaufsgenossenschaft REWE ist seit Mitte der 1990er Jahre im Aufbau und verfügte nur über freiwillig eingereichte Akten der regionalen Genossenschaften. Die des Bergischen Kreises waren nicht dabei. Die Handelsketten KOMA und Himmelreich bestehen nicht mehr und die TIP war nicht an einer Zusammenarbeit interessiert.

⁴⁶⁶ Ausgenommen diejenigen, die einen eigenen Großhandel hatten, die bei Stüssgen oder im Konsum angestellt waren oder die in demselben Laden arbeiteten wie eine andere Gewährsperson blieben noch 19 Gewährspersonen übrig. Von diesen hatten sich nur zwei aus der Gemeinde Lindlar und eine aus Bergisch Gladbach keiner Organisation angeschlossen. Die Gewährsperson aus Bergisch Gladbach war aber einem der Großhandlungen fast wie eine Filiale angeschlossen.

3.2.6.1. Einkaufsgenossenschaften EDEKA und REWE

Bei den Einkaufsgenossenschaften EDEKA und REWE handelt es sich um Zusammenschlüsse selbständiger Lebensmitteleinzelhändler. Die ersten Einkaufsgenossenschaften gab es schon seit Anfang des 20. Jahrhunderts.⁴⁶⁷ Für den Lebensmitteleinzelhandel bedeutend war 1907 die Gründung des EDEKA Verbands e.V.⁴⁶⁸

Da die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch neben der Konkurrenz durch Konsumgenossenschaften und Filialbetriebe bestehen konnten, war der Wunsch, sich einer Organisation anzuschließen, zunächst gering. Erst langsam entwickelte sich die Erkenntnis, dass eine gemeinschaftliche Organisation auch für sie vorteilhaft sein könnte. Die betriebswirtschaftliche Literatur entdeckte in den 1920er Jahren einen neuen Typ unter den selbständigen Einzelhändlern:

„Ein Teil dieser Einzelgeschäfte durchbricht die bisherige wirtschaftliche Isolierung und sucht durch genossenschaftliche Organisation, neben der schon älteren berufsständischen, einen stärkeren wirtschaftlichen Rückhalt. Der genossenschaftlich-organisierte Einzelhändler ist also von dem nichtorganisierten wohl zu unterscheiden.“⁴⁶⁹

Der Sinn und Zweck der Einkaufsgenossenschaft EDEKA lag zu Beginn ihres Bestehens in einem konzentrierten und damit preiswerteren Einkauf. Die Bestellungen der angeschlossenen Lebensmittelläden wurden in der Zentrale gesammelt und bei den Hersteller- oder Importfirmen eingereicht. Durch den Großeinkauf kamen die Einzelhändler zu Rabatten, die zuvor nur den Großbetrieben zugänglich waren.⁴⁷⁰ Außerdem verbesserten sich ihre Einkaufsbedingungen dadurch, dass sie den selbständigen Großhandel ausschalteten.⁴⁷¹

Ein weiterer Vorteil lag in der Organisationsform der Einkaufsgenossenschaften. Sie waren nach dem „Prinzip der Funktionsausgliederung“ aufgebaut. Der Einzelhändler übernahm nicht mehr alle unternehmerischen Funktionen in seinem eigenen Betrieb, sondern gab einige Aufgaben an die Zentrale ab. Zunächst nur auf den Wareneinkauf beschränkt, weiteten sich diese im Laufe der Zeit noch auf andere Bereiche aus, so dass eine Arbeitsteilung entstehen konnte, wie sie bei den Großbetrieben üblich war.⁴⁷² Die Einkaufsgenossenschaft bot dem Einzelhändler Zusatzleistungen wie

⁴⁶⁷ Krosigk (1963), S. 502. Die erste Einkaufsgenossenschaft wurde 1901 gegründet und bestand aus einem Zusammenschluss von Einzelhändlern für Haushaltsgegenstände.

⁴⁶⁸ EDEKA = Einkaufsgenossenschaft der Kolonialwarenhändler. Krosigk (1963), S. 503.

⁴⁶⁹ Pabst (1927), S. 2.

⁴⁷⁰ Bredeck (1957), S. 65.

⁴⁷¹ Woll (1964), S. 174.

⁴⁷² Ebd., S. 169.

Beratung, Werbung, Schulung oder die Erstellung eines Betriebsvergleichs.⁴⁷³ Schon seit 1912 hatte die EDEKA einen gemeinsamen Firmennamen und ein Firmenzeichen entwickelt, mit dem sich die Gemeinschaftswerbung forcieren ließ.⁴⁷⁴

Als weitere große Einkaufsgenossenschaft wurde 1927 die REWE, die „Vereinigung der Lebensmittel-Großhandels-Genossenschaften von Rheinland und Westfalen GmbH“ mit Sitz in Köln gegründet.⁴⁷⁵ Sie entwickelte sich nach dem Vorbild der EDEKA.⁴⁷⁶ Immer mehr Genossenschaften kamen hinzu und es entstand die REWE-Zentrale, die 1933 die Bezeichnung „REWE Zentrale Deutscher Lebensmittel-Großhandels-Genossenschaften GmbH“ erhielt. Die kaufmännische Zentralorganisation war die REWE-Zentrale und der 1947 gegründete „REWE-Zentralimport“ in Köln.⁴⁷⁷

Während der Zeit der Nationalsozialisten hatten die Einkaufsgenossenschaften keine Existenzprobleme im Gegensatz zu den Konsumgenossenschaften oder Filialbetrieben. Sie konnten ihre Tätigkeit auch nach dem Krieg mit Unterstützung der britischen Militärregierung wieder aufnehmen, von denen allerdings nur eine Ausweitung in regional begrenztem Rahmen gewünscht wurde.⁴⁷⁸ In dieser Zeit traten viele neue Mitglieder den Einkaufsgenossenschaften bei. Der mittelständische Einzelhandel hatte erkannt, dass nun endgültig eine gemeinschaftliche Organisation vonnöten war, um gegen die Konkurrenz zu bestehen.⁴⁷⁹ Die britische Militärbehörde hatte die Vorschriften der Nationalsozialisten zur Schwächung der Konsumgenossenschaften, Warenhäuser und Filialbetriebe aufgehoben und damit wieder für einen verschärften Wettbewerb im Lebensmitteleinzelhandel gesorgt.⁴⁸⁰ Die Einkaufsgenossenschaften EDEKA und REWE konnten dieser Konkurrenz nur standhalten, weil sie ebenfalls Mengenrabatte von den Lebensmittelproduzenten erhielten und bundesweit neue Produkte einführen konnten.⁴⁸¹ Viele Einzelhändler wollten in den 1950er und 1960er Jahren von diesen genossenschaftlichen „Selbsthilfeorganisationen“ und ihren Vorteilen profitieren,⁴⁸² auch wenn sie weiterhin um ihre Selbständigkeit fürchteten.⁴⁸³

⁴⁷³ Krosigk (1963), S. 505.

⁴⁷⁴ Bredeck (1957), S. 66.

⁴⁷⁵ Krosigk (1963), S. 504. (REWE = **R**heinland und **W**estfalen)

⁴⁷⁶ Berekoven (1987), S. 79.

⁴⁷⁷ Weinwurm-Wenkhoff (1962), S. 168.

⁴⁷⁸ Berekoven (1987), S. 90ff; 113ff.

⁴⁷⁹ Ebd., S. 90 – 91.

⁴⁸⁰ Bredeck (1957), S. 114 – 115.

⁴⁸¹ Andersen (1997), S. 55.

⁴⁸² Bredeck (1957), S. 115.

⁴⁸³ Andersen (1997), S. 55.

Die Zahl der nicht organisierten selbständigen Lebensmitteleinzelhändler nahm seit Ende der 1950er Jahre stetig ab. 1961 gehörten von den 165.000 Lebensmittel-läden in Deutschland über 50.000 der EDEKA oder REWE an,⁴⁸⁴ wobei drei Viertel dieser angeschlossenen Einzelhändler der EDEKA beigetreten waren.⁴⁸⁵

Für viele Einzelhändler war neben dem günstigeren Warenbezug der Erhalt ihrer Selbständigkeit ein wichtiger Aspekt und ein entscheidender Vorteil, wenigstens in der Anfangsphase. Sie waren nicht gezwungen, alle Artikel bei der Genossenschaft zu bestellen, weil es keine Abnahmepflicht gab.⁴⁸⁶ Dadurch war aber auch die Bindung zur Genossenschaft nicht sehr stark. Diese Tatsache und der sehr hohe Zulauf in den 1950er und 1960er Jahren brachten die Einkaufsgenossenschaften in eine schwierige Situation.

„Will die Einkaufsgenossenschaft nicht zu einem Sammelbecken leistungs-schwacher Betriebe werden, muss sie eine gewisse Selektion durchführen; die Genossenschaftsziele lassen sich zweifellos um so eher verwirklichen, je besser der Status der Geschäfte in bezug auf die Leitung, den Standort, die Finanzen und den Umsatz ist.“⁴⁸⁷

Gerade im Lebensmittelhandel „mangelte es vor allem an der Leistungsfähigkeit der vielen kleinen Geschäfte, die ein Mithalten im Wettbewerb schwierig, wenn nicht un-möglich machte.“⁴⁸⁸ Die Bewahrung ihrer Konkurrenzfähigkeit war für die Einkaufs-genossenschaften ausschließlich dadurch zu erreichen, dass sie ihre Mitgliederzahl beschränkten und nur die leistungsstarken Lebensmitteleinzelhändler aufnahmen.⁴⁸⁹

3.2.6.2. Einkaufsgenossenschaft REWE im Untersuchungsgebiet

Das Bedürfnis einiger Lebensmitteleinzelhändler, sich aus wirtschaftlichen Gründen in Lebensmittel-Einkaufsgenossenschaften zusammenzuschließen, hatte in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts das Entstehen vieler kleiner regionaler Genossenschaften zur Folge. In Köln beispielsweise gab es Mitte der 1920er Jahre 13 Genossenschaften,⁴⁹⁰ die sich der EDEKA-Zentrale anschließen wollten, was diese aber auf Wunsch ihrer anderen Mitglieder nicht zuließ.⁴⁹¹ Das war der Auslöser für die Gründung der neuen Einkaufsgenossenschaft REWE, einer regional begrenzten Variante nach dem Muster der EDEKA. Die REWE bündelte die in den 1920er Jahren in Westdeutschland neu

⁴⁸⁴ Krosigk (1963), S. 516.

⁴⁸⁵ Woll (1964), S. 309. 1962 waren über 42.000 Kaufleute der EDEKA und über 13.000 der REWE angeschlossen.

⁴⁸⁶ Ebd., S. 172. Woll bezifferte den Einkauf der Lebensmitteleinzelhändler bei ihrer Genossenschaft auf weniger als 50% ihres Sortiments.

⁴⁸⁷ Ebd., S. 311.

⁴⁸⁸ Berekoven (1987), S. 109.

⁴⁸⁹ Bredeck (1957), S. 85.

⁴⁹⁰ Heeger (1979), S. 14.

⁴⁹¹ Ebd., S. 15.

entstandenen Einkaufsgenossenschaften durch eine Einkaufszentrale.⁴⁹² Am 11. November 1926 gründeten 17 Einkaufsgenossenschaften die REWE-Zentrale, die am 1. Januar 1927 ihre Geschäftstätigkeit in Köln aufnahm. Unter dem Namen „REWE, Vereinigung der Lebensmittel-Großhandels-Genossenschaften von Rheinland und Westfalen GmbH“⁴⁹³ expandierte sie sehr schnell und wurde neben der EDEKA die zweite reichsweit agierende Zentrale für Warengenossenschaften des Lebensmittelhandels. Schon zwei Jahre nach der Gründung waren mehr als 40 Genossenschaften der REWE beigetreten.⁴⁹⁴ Der Grundsatz der „Selbsthilfeorganisation“ für selbständige Lebensmitteleinzelhändler, der auch im Gründungsstatut festgehalten wurde, war „die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft ihrer Mitglieder mittels gemeinschaftlichen Geschäftsbetriebes, insbesondere durch gemeinschaftlichen Einkauf und Vermittlung von Waren für die Mitglieder. Der Geschäftsbetrieb soll nur gemeinnützige Ziele des Lebensmittel-Einzelhandels verfolgen.“⁴⁹⁵ 1933 waren 64 Mitgliedsgenossenschaften unter der REWE-Zentrale vereinigt. Sie gaben sich den Namen „REWE-Zentrale Deutscher Lebensmittel-Großhandels-Genossenschaften GmbH“.⁴⁹⁶

Die REWE-Organisation verfügte seit 1935 über eine Importgesellschaft, eine Kaffeerösterei, einen Abpackereibetrieb sowie über Weinkellereien. 1938 war die REWE auf 109 Genossenschaften mit 8.122 angeschlossenen Mitgliedern angewachsen.⁴⁹⁷ Die Mitglieder – Genossenschaften wie Einzelhändler – blieben autonom und selbständig.⁴⁹⁸ Um aber zu verdeutlichen, dass sie alle zusammen gehörten, legte die Zentrale großen Wert auf ein einheitliches Erscheinungsbild. Schon 1932 war der gemeinsame Name REWE als Firmenzeichen beschlossen und als Kennzeichen für die Läden der angeschlossenen Mitglieder festgelegt worden.⁴⁹⁹

Nach dem Zweiten Weltkrieg erfolgte der Aufbau der REWE ausgehend von der Zentrale in Köln regional begrenzt und nur unter Schwierigkeiten. 1947 wurde die „REWE-Zentral-Import GmbH“ gegründet, die aber erst 1949 ihre Einfuhrstätigkeit aufnehmen konnte. Seit 1950 erweiterte die REWE-Zentrale ihr Dienstleistungsangebot für die angeschlossenen Mitglieder. Für den Großhandel und die REWE-Kaufleute wurde eine Werbeabteilung sowie ein „REWE-Ladenbau“ und „REWE-Einrichtungsdienst“ geschaffen.⁵⁰⁰ Ziel des Ladenbauberatungsdienstes war die „Niveau-Anhebung der REWE-Geschäfte auf breiter Front.“⁵⁰¹ Im gesamten Bun-

⁴⁹² Bredeck (1957), S. 75.

⁴⁹³ Heeger (1979), S. 13.

⁴⁹⁴ Berekoven (1987), S. 79.

⁴⁹⁵ Heeger (1979), S. 14.

⁴⁹⁶ Ebd., S. 16. Die bedeutendsten und umsatzstärksten Mitglieder der REWE-Zentrale waren bis 1939 die Eina-Chemnitz, die REWE-Dresden, die Edeleb-Leipzig und die Gedeleb-Breslau.

⁴⁹⁷ Berekoven (1987), S. 79.

⁴⁹⁸ Heeger (1979), S. 30.

⁴⁹⁹ Ebd., S. 17.

⁵⁰⁰ Ebd., S. 34.

⁵⁰¹ Ebd., S. 34.

desgebiet schlossen sich örtliche Genossenschaften zu regionalen Großhandlungen zusammen, die wiederum der REWE-Zentrale beitraten. 1963 waren der REWE 99 Genossenschaften mit 13.500 Einzelhändlern angeschlossen.⁵⁰²

Weitere Angebote für die Mitglieder folgen in den 1960er Jahren mit Einführung der REWE-Fernbuchhaltung für Einzelhandelskaufleute im Jahr 1961 und dem 1964 eingeführten REWE Nachwuchs-Förderprogramm.⁵⁰³ Die Fernbuchhaltung bot den Einzelhändlern „eine tagfertige Buchführung, die den steuerrechtlichen und betriebswirtschaftlichen Erfordernissen vollauf gerecht wird,“ und das bei minimalem Arbeitsaufwand.⁵⁰⁴ Einige Schulungsprogramme für REWE-Einzelhändler waren schon seit 1955 u.a. in der Fachschule des Lebensmittel-Einzelhandels in Neuwied durchgeführt worden. Das Nachwuchs-Förderprogramm, das seit 1964 bestand, sollte den „Jungkaufleuten des Lebensmittel-Einzelhandels betriebswirtschaftliche Kenntnisse und praktische Erfahrungen durch Schulungen und Fortbildung“ vermitteln, „die sie in den Stand setzen, mit Erfolg selbständig zu werden.“⁵⁰⁵ 1972 entstanden aus den bisherigen Organisationen die „REWE-Zentrale Aktiengesellschaft Köln“ sowie die „REWE-Zentralfinanz GmbH“.⁵⁰⁶ In den 1980er und 1990er Jahren fand ein weiterer Konzentrationsschub statt, und es sammelten sich unter der Zentral-Organisation der REWE immer mehr Genossenschaften und ehemalige Filialbetriebe.⁵⁰⁷

Die Möglichkeit, sich schon in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts einer Einkaufsgenossenschaft anzuschließen - die EDEKA gab es seit 1907, die REWE seit 1927 – nutzte von den befragten Personen lediglich die Mutter von Frau Häger. Alle anderen Gewährspersonen schlossen sich, wenn überhaupt, erst nach dem Zweiten Weltkrieg einer Einkaufsgenossenschaft oder Handelskette an. In Bergisch Gladbach waren in den 1950er Jahren Frau Häger und Herr Zwikirsch Mitglieder der EDEKA, während Herr Hetzenegger Mitglied bei der REWE Einkaufsgenossenschaft war. In der Gemeinde Lindlar gehörten von den Läden der Gewährspersonen nach dem Zweiten Weltkrieg nur der von Frau S. der REWE und der von Herrn Müller der EDEKA an. Herr Tix kaufte zwar bei der EDEKA ein, betonte aber, dass er kein Mitglied war. Im Ort Lindlar hatte sich Herr Steinbach der EDEKA angeschlossen, während Frau Stiefelhagen zunächst der Handelskette KOMA und nach deren Konkurs ebenfalls der EDEKA beigetreten war.

⁵⁰² Krosigk (1963), S. 504.

⁵⁰³ Zu den zusätzlichen Angeboten die die REWE ihren Mitgliedern bot, vgl. Priess (1969), S. 114.

⁵⁰⁴ Heeger (1979), S. 35ff.

⁵⁰⁵ Ebd., S. 35.

⁵⁰⁶ Ebd., S. 20.

⁵⁰⁷ Informationsbroschüre REWE [1995]. Seit 1989 gehört der ehemalige Filialbetrieb Stüssgen zur REWE. Außerdem übernahm die REWE das Ladennetz der Coop, ehemals Konsum, nach deren Auflösung im Absatzgebiet Süd. (Archiv REWE).

3.2.6.3. Handelsketten: TIP, KOMA, Himmelreich, SPAR

Eine weitere und jüngere Form der gemeinschaftlichen Organisation bot sich in Form einer sogenannten „freiwilligen Handelskette“, die sowohl für den Einzelhandel als auch den Großhandel neue Perspektiven bot. Der selbständige Großhandel hatte in den 1950er Jahren ebenso wie der Einzelhandel erkannt, dass er mit Gleichgesinnten kooperieren muss. Das System der „freiwilligen Handelskette“ als neuer Betriebsform war eine Vereinigung aus wenigen selbständigen Großhändlern und vielen selbständigen Einzelhändlern.⁵⁰⁸ Die Initiative für den Zusammenschluss als Handelskette ging ausschließlich von dem Großhandel aus.⁵⁰⁹ Die Besonderheit lag in der engen Zusammenarbeit zwischen Großhandel und Einzelhandel, zwischen denen eine vertragliche Bindung bestand. Diesen beiden Partnern übergeordnet existierte eine nationale Kettenzentrale.⁵¹⁰ Wichtig war, dass die Organisation zwar einem Filialbetrieb glich, die Mitgliedschaft aber freiwillig war. Der Einzelhändler blieb selbständig und konnte jederzeit die Organisation verlassen.⁵¹¹ Es war aber auch nicht jeder Einzelhändler zugelassen. Die Selektion ging von den Großhändlern aus, die sich aus den bisherigen Kunden ihres Absatzgebietes die leistungsfähigsten heraus suchten, mit denen sie der Kette beitreten wollten. Zwischen diesen Einzelhändlern, die auch Anschlusskunden genannt wurden, und den Großhändlern erfolgten dann Absprachen über Liefer-, Preis- und Beratungsbedingungen. Die vertragliche Bindung des Großhandels an ausgewählte Einzelhändler sicherte diesen die Vorteile der Handelskette. Gleichzeitig behielt der Großhändler aber noch seine anderen Kunden, die er weiterhin unter den üblichen Bedingungen belieferte und die als Großhandelskunden bezeichnet wurden.⁵¹² Das Ziel des Großhändlers sollte die Vermehrung der leistungsstarken Anschlusskunden und eine Verringerung der unrentablen Großhandelskunden sein. Zu diesen zählten oft die nebenerwerblich betriebenen Läden und Kleinstbetriebe. Viele Geschäftsbeziehungen blieben jedoch aufgrund jahrelanger persönlicher Kontakte zwischen Großhändlern und Einzelhändlern bestehen.⁵¹³

Freiwillige Handelsketten hatten sich, ausgehend von den USA, in den Niederlanden etablieren können. In Deutschland wurde als erste freiwillige Handelskette 1949 die SPAR gegründet, die das schon in den Niederlanden erfolgreich etablierte Model kopierte. Es entstanden weitere Ketten, u.a. die TIP.⁵¹⁴ Bis 1962 waren in der Bundesrepublik 15 bis 20 Ketten im Lebensmittelhandel entstanden, die ca. 40% Marktanteil innehatten.⁵¹⁵

⁵⁰⁸ Stadtaus (1962), S. 10.

⁵⁰⁹ Woll (1964), S. 175.

⁵¹⁰ Stadtaus (1962), S. 10.

⁵¹¹ Ebd., S. 11; Aengenendt (1962), S. 22.

⁵¹² Aengenendt (1962), S. 27.

⁵¹³ Ebd., S. 27-28.

⁵¹⁴ Ebd., S. 5 - 6. T.I.P.: „Treue im Partner“. Holländisch: „Tot Jeders Profit“.

⁵¹⁵ Ebd., S. 6.

Die Vorteile einer Handelskette waren ähnlich denen der Filialbetriebe, Einkaufs- und Konsumgenossenschaften. Konzentration im Einkauf und Rationalisierung im Bestell- und Vertriebssystem sicherte den Mitgliedern günstige Einkaufspreise und zeitsparende Arbeitsabläufe.⁵¹⁶ „Das Bestreben, durch zusammengefassten Einkauf aller angeschlossenen Großhändler verbesserte Preise und Konditionen zu erzielen, war einer der ursprünglichen Gründe für die Gründung von Zentralen.“⁵¹⁷

Von denjenigen Einzelhändlern, die sich einem Großhändler und damit einer Kette angeschlossen hatten, wurde verlangt, dass sie ihre Läden modernisierten. Die Großhändler und Zentralen legten Wert darauf, dass die angeschlossenen Einzelhandelsbetriebe modern und auf dem neuesten Stand waren. Die Führung der Handelsketten hatte erkannt, dass sich durch Schulung und Beratung der Einzelhändler eine günstige Wettbewerbsposition ergebe. Aus diesem Grund wurden die Einzelhändler von Kontakteuten beraten, die ihnen die modernen Verkaufsmethoden, aber auch Rationalisierungs- und Modernisierungsmöglichkeiten näher brachten.⁵¹⁸

Dadurch sollte den Einzelhändlern mehr Zeit zum Verkaufen bleiben, denn „nur diese Arbeitsteilung wird die volle Konkurrenzfähigkeit der Handelskette gegenüber dem Filialisten gewährleisten.“⁵¹⁹ Den Beratungsdienst übernahmen die ehemaligen Vertreter, deren eigentliche Aufgabe mit der Einführung des Ordersatzes⁵²⁰ sehr vereinfacht worden war, und dadurch mehr Zeit für beratende Tätigkeiten blieb. Im Außendienst vollzogen sich die personell stärksten Veränderungen für den Großhändler. Er musste seine Vertreter, die bis dahin nur die Bestellung der Einzelhändler abholen sollten, gegen „Verkaufsberater“ auswechseln oder umschulen.⁵²¹ Diese Spezialisten sollten Beratung zu den Serviceleistungen Ladenbau, Dekoration, Frischfleischbehandlung, Obst- und Gemüsehandel sowie Betriebs- und Steuerberatung anbieten.⁵²²

Der Großhandel nahm dem Einzelhandel aber auch kaufmännische Arbeit und Verwaltungstätigkeiten ab und sorgte für eine laufende Kontrolle der Geschäftsergebnisse.⁵²³ Auch hinsichtlich der Sortimentspolitik ermöglichte der Großhändler dem

⁵¹⁶ Ebd., S. 11.

⁵¹⁷ Stadtaus (1962), S. 93.

⁵¹⁸ Aengenendt (1962), S. 12; 22.

⁵¹⁹ Stadtaus (1962), S. 36.

⁵²⁰ Aengenendt (1962), S. 24. Ein Ordersatz war eine Liste, in der alle lieferbaren Lebensmittel verzeichnet waren, die der Einzelhändler von der Handelskette oder der Genossenschaft beziehen konnte. Die Lebensmittel waren auch nach Packungs- und Gebindegröße aufgelistet und der Händler musste seine Bestellungen für die folgende Wochen ankreuzen. Der Ordersatz wurde von den Vertretern eingesammelt und die Ware später ausgeliefert.

⁵²¹ Stadtaus (1962), S. 26.

⁵²² Ebd., S. 27.

⁵²³ Aengenendt (1962), S. 24.

Einzelhändler eine besonders einfache Handhabung. Dieser sollte alle benötigten Waren bei seinem Großhändler beziehen können. Zu diesem Zweck wurden auch Nicht-Lebensmittel ins Sortiment übernommen.

Die Einführung von Eigenmarken ging wiederum von der Zentrale aus und wurde, wie der gemeinsame Name, als Markenzeichen etabliert.⁵²⁴ Auch die zentralisierte Werbung diente nicht nur der Kostensenkung, sondern förderte das einheitliche Erscheinungsbild der Kettenmitglieder.⁵²⁵ Die Zentrale übernahm aber noch andere Aufgaben, indem sie sich um die Statistik und Betriebsvergleiche für die Händler kümmerte und Marktforschung betrieb.⁵²⁶ Auch die Finanzierung für den Ladenumbau, die Schulung der Verkaufs- und Betriebsberater, das Bauwesen, der Buchhaltungs- sowie der Pressedienst wurden zentral organisiert.⁵²⁷

Die Vorteile für den selbständigen Lebensmitteleinzelhändler sowie den Großhändler waren so deutlich, dass die Freiwilligen Handelsketten Anfang der 1960er Jahre die stärksten Zunahmen zu verzeichnen hatten. Ihr Umsatzanteil stieg von 12,7% im Jahr 1957 auf 31,4% im Jahr 1963 an. Diesen Zahlen entspricht der Rückgang des Umsatzanteils der nicht organisierten Einzelhändler von 24,8% auf 3,5%, während die Zahl bei den der REWE und EDEKA angeschlossenen Läden ungefähr gleich blieb.⁵²⁸

Die Kettenläden „waren die eindeutigen Gewinner des Strukturwandels im Lebensmitteleinzelhandel.“⁵²⁹ 1961 waren von 165.000 Lebensmittelläden 70.000 in einer Handelskette organisiert.⁵³⁰ Zu den größten Ketten zählten zu dieser Zeit die SPAR mit 55 Großhändlern und ca. 12.000 Einzelhändlern. Die für das Untersuchungsgebiet besonders interessanten Handelsketten waren die TIP mit 48 Großhändlern und 4.000 Einzelhändlern und die KOMA-Gruppe mit einem Großhändler und 2.000 bis 3.000 Einzelhändlern.⁵³¹

Ebenso wie die Einkaufsgenossenschaften boten die Freiwilligen Handelsketten dem Lebensmitteleinzelhändler die Möglichkeit, seinen Status als Selbständiger zu behalten, weil er jederzeit die Verbindung lösen konnte.⁵³² Es war für die Ketten und Großhändler aber günstiger, wenn sie die Einzelhändler an sich banden und bei einigen Ketten kam es zu einer straffen Form der Zusammenarbeit.⁵³³ Diese Verbindung

⁵²⁴ Stadtaus (1962), S. 45ff.

⁵²⁵ Ebd., S. 94.

⁵²⁶ Aengenendt (1962), S. 21.

⁵²⁷ Stadtaus (1962), S. 94ff.

⁵²⁸ Wildt (1994), S. 181.

⁵²⁹ Ebd., S. 181.

⁵³⁰ Krosigk (1963), S. 516. Ansonsten waren 6.300 Lebensmittelläden einem Filialbetrieb und 9.200 einer Konsumgenossenschaft angeschlossen, während über 50.000 in den Einkaufsgenossenschaften EDEKA und REWE organisiert waren.

⁵³¹ Ebd., S. 516.

⁵³² Ebd., S. 517.

⁵³³ Aengenendt (1962), S. 22.

wurde dadurch gestärkt, dass die Einzelhändler in vielen Fällen durch Kredite von den Großhändlern oder der Kettenzentrale finanziell abhängig waren, was nicht nur ihre Selbständigkeit, sondern auch ihr Mitspracherecht gefährdete, denn „der Einfluss der beteiligten Einzelhändler auf die Kettenführung hängt weitgehend von dem Grad der finanziellen Verschuldung bei ihrem Großhändler ab.“⁵³⁴ Die Entwicklung deutete schon Anfang der 1960er Jahre darauf hin, dass es zu einer „Filialisierung der angeschlossenen Betriebe“ kommen könnte.⁵³⁵

3.2.6.4. Handelsketten im Untersuchungsgebiet

Einige Gewährspersonen aus dem Untersuchungsgebiet hatten sich in den 1950er und 1960er Jahren einer Freiwilligen Handelskette angeschlossen. Diese von Großhändlern eingerichteten Organisationen unterschieden sich hinsichtlich ihrer regionalen Ausdehnung. SPAR und TIP wurden als internationale Handelsketten bezeichnet, weil sie einen internationalen Zusammenschluss bildeten. Gleichzeitig kamen im Untersuchungsgebiet mit KOMA und Himmelreich auch regionale Handelsketten mit einem beschränkteren Einzugsbereich vor.

Die Gewährspersonen aus Dorf und Gemeinde Lindlar hatten sich nach dem Zweiten Weltkrieg verschiedenen Handelsketten angeschlossen. Von den sieben Gewährspersonen aus dem Ort Lindlar, die von insgesamt acht Läden berichten konnten, kauften die meisten seit den 1950er und 1960er Jahren bei einer Handelskette ein. Vier Läden waren den Internationalen Handelsketten SPAR oder TIP angeschlossen und eine der regionalen Handelskette KOMA.⁵³⁶ In der Gemeinde Lindlar gehörten von sechs Läden drei einer Handelskette an, davon jeweils eine der Himmelreich, der KOMA und der TIP. Zwei weitere Gewährspersonen hatten sich keiner Organisation angeschlossen und kauften als „normale“ Großhandelskunden bei den Großhändlern, die gleichzeitig für andere Kunden als Zentrale einer Handelskette fungierten.⁵³⁷ In Bergisch Gladbach dagegen war es die Ausnahme, dass sich ein Laden einer Handelskette anschloss. Lediglich ein Laden gehörte der regionalen Handelskette KOMA an.

Von den internationalen Handelsketten, denen sich die Gewährspersonen angeschlossen hatten, war die SPAR im Vergleich zur TIP dominierend,⁵³⁸ doch erlangte die TIP im Untersuchungsgebiet eine größere Bedeutung. Sie war 1955 als „Deutsche T.I.P. Handelsorganisation GmbH“ mit Sitz in Düsseldorf gegründet worden⁵³⁹ und

⁵³⁴ Stadtaus (1962), S. 93.

⁵³⁵ Aengenendt (1962), S. 22.

⁵³⁶ Die beiden übrigen Läden waren der EDEKA angeschlossen oder gehörten zum Verkaufsstellenetz der Konsumgenossenschaft Gummersbach.

⁵³⁷ Ein Laden hatte sich der REWE angeschlossen.

⁵³⁸ Aengenendt (1962), S. 53. 1962 bestand die Handelskette SPAR aus 53 Großhändlern und 12.000 Einzelhändlern, während der TIP 51 Großhändler, aber nur 6.895 Einzelhändler angeschlossen waren.

⁵³⁹ Brümmer (1969), S. 21.

unterschied sich von den Internationalen Handelsketten schon dadurch, dass sie sich als Handelsorganisation bezeichnete.⁵⁴⁰ Für den Untersuchungsraum ist diese Organisation deshalb wichtig, weil der Großhändler A. Jäger aus Runderoth,⁵⁴¹ der die meisten Läden der Gewährspersonen aus Lindlar und der Gemeinde Lindlar schon in den 1930er und 1940er Jahren beliefert hatte, der TIP als „Bezirkslieferant“ beitrug.⁵⁴² Dadurch war es auch seinen Kunden, den Einzelhändlern, möglich, Mitglied der TIP zu werden. Wie schon erwähnt, war es beim Beitritt eines Großhändlers zu einer Handelskette üblich, dass er die leistungsfähigsten Einzelhändler unter seinen Kunden mit in die Handelskette übernahm und vertraglich an sich band. Damit profitierten auch die Lebensmitteleinzelhändler von der Zugehörigkeit zu einer Kette, ohne dass sie sich selber um einen preiswerteren Einkauf bemühen mussten. Diejenigen Kunden, die nicht leistungsstark genug erschienen, wurden aber weiterhin von dem Großhändler zu normalen Großhandelsbedingungen ohne besondere Vorteile beliefert. Drei Lebensmittelläden aus Lindlar waren über die Verbindung mit dem Großhändler A. Jäger aus Runderoth der TIP als Einzelhändler angeschlossen. In der Gemeinde Lindlar gab es zwei Läden, die bei diesem Großhändler kauften, als Nicht-Mitglieder aber unter Großhandelsbedingungen beliefert wurden.⁵⁴³

Die Verbindung zwischen Groß- und Einzelhandel war bei der TIP im Vergleich zu den anderen Handelsketten eher locker, weil die Selbständigkeit und Unabhängigkeit der Einzelhändler gewahrt bleiben sollte.⁵⁴⁴ Aus diesem Grund gab es auch keine Eigenmarken, die den Einzelhändler u.a. auch durch die gemeinsame Werbung zu sehr an die Kette gebunden und von ihr abhängig gemacht hätte.⁵⁴⁵ Aber auch die Handelsketten mussten ihre Mitgliederzahl reduzieren und sich auf besonders leistungsstarke Einzelhändler konzentrieren, um im Wettbewerb eine günstige Position einzunehmen. Aus diesem Grund wurde den angeschlossenen Händlern ein vielseitiges Leistungsprogramm angeboten, das sie wettbewerbsfähiger machen sollte.⁵⁴⁶ 1968 spaltete sich die „Union Lebensmittel-Handelsgesellschaft mbH & Co KG“ von der TIP ab, die seit dieser Zeit nur noch aus 21 Großhändlern und 1.800 Einzelhändlern bestand.⁵⁴⁷

Neben den internationalen Handelsketten hatten sich im näheren Umkreis des Untersuchungsraumes seit den 1950er Jahren auch regionale Handelsketten gebildet. Dabei handelte es sich um die Freiwillige Handelskette Himmelreich und die Freiwillige Gruppe KOMA, denen einige der Gewährspersonen beigetreten waren.⁵⁴⁸

⁵⁴⁰ Aengenendt (1962), S. 10.

⁵⁴¹ A. Jäger aus Runderoth bei Engelskirchen. Vgl. Schmitz (1978), S. 210-211.

⁵⁴² Briefkopf auf Ordersatz von A. Jäger.

⁵⁴³ Frau P. und Herr Tix.

⁵⁴⁴ Aengenendt (1962), S. 10; 22.

⁵⁴⁵ Ebd., S. 18.

⁵⁴⁶ Ebd., S. 12.

⁵⁴⁷ Unilevergruppe (1969), S. 21.

⁵⁴⁸ Krosigk (1963), S. 163. Neben Handelsketten und -gruppen gab es noch Ringe. Eine solche Orga-

Diese beiden regionalen Handelsketten waren jeweils aus einem Großhandel hervorgegangen. Der Lebensmittelgroßhandel Himmelreich in Köln-Porz, war schon in den 1930er Jahren über die Kreisgrenzen hinaus bekannt.⁵⁴⁹ Die Umwandlung von einem Großhandel zu einer Handelskette erfolgte in den 1950er Jahren und das Absatzgebiet reichte von Leverkusen über Gummersbach und Koblenz bis Düren.⁵⁵⁰ Die Handelskette belieferte 1962 die 1.500 angeschlossenen Einzelhändler von zwei Großhandelszentralen aus. 1968 hatte sich die Zahl der Einzelhändler auf 1.400 reduziert.⁵⁵¹

Die KOMA gehörte nicht zu den Freiwilligen Ketten, sondern wurde als Freiwillige Gruppe bezeichnet, weil nur ein einziger Großhändler für die Versorgung der angeschlossenen Einzelhändler zuständig war.⁵⁵² Entstanden war die KOMA-Gruppe aus der Lebensmittelgroßhandlung Koch & Mann GmbH, die 1883 in Wuppertal gegründet worden war. Sie entwickelte sich in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts zur bedeutendsten Lebensmittelgroßhandlung Deutschlands. Nach dem Zweiten Weltkrieg wurden die zerstörten Niederlassungen und Produktionsstätten wieder aufgebaut und im modernen Stil weitergeführt. Der KOMA waren eigene Produktionsbetriebe und eine Importfirma angeschlossen. Der Einzelhandel wurde durch einen Kataloghandel ergänzt, der Uhren, Bestecke und Haushaltsgeräte umfasste.

Die angeschlossenen Mitglieder wurden bezüglich der Gestaltung der Geschäftsräume, der Finanzierung bei Neu- und Umbauten und der gemeinschaftlichen Werbung unterstützt,⁵⁵³ über die neuesten Entwicklungen des Marktes auf dem Laufenden gehalten und zu Schulungen eingeladen. Außerdem wurde von der Kette auch eine Eigenmarke produziert.⁵⁵⁴ 1962 waren der „KOMA Gruppe Nord e.V. Wuppertal-Elberfeld“ 2.670 Einzelhändler angeschlossen. Nach der Gründung der „KOMA Gruppe Süd“ in Frechen 1965 verteilten sich im Jahr 1968 die Einzelhändler folgendermaßen: 997 Einzelhändler blieben der ursprünglichen Gruppe angeschlossen, während 1.300 Einzelhändler und ein Großhändler die neue Gruppe bildeten.⁵⁵⁵

Im Untersuchungsraum gehörten insgesamt vier Läden der KOMA an, von denen zwei im Ort Lindlar und jeweils einer in der Gemeinde Lindlar und der Stadt Bergisch Gladbach lagen. Von der Himmelreich wurde nur eine Gewährsperson beliefert.

nisation, die nahe dem Untersuchungsraum ihren Ursprung hatte, war der Edelstolzring Homberg & Rörig aus Leichlingen, der ebenfalls aus einer Großhandlung hervorgegangen war. Frau P. aus der Gemeinde Lindlar nannte diesen Ring als Lieferanten.

⁵⁴⁹ Löhr (1933), S. 122. Porz gehörte bis 1975 zum Rheinisch-Bergischen Kreis.

⁵⁵⁰ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 219.

⁵⁵¹ Unilevergruppe (1969), S. 22.

⁵⁵² Stadtaus (1962), S. 9. Bei einer Freiwilligen Kette müssen es immer mehr als ein Großhändler sein.

⁵⁵³ Krosigk (1963), S. 518ff.

⁵⁵⁴ Aengenendt (1962), S. 16.

⁵⁵⁵ Unilever (1969), S. 22.

3.3. LEBENSMITTELEINZELHANDEL IM HAUPT- UND NEBENERWERB

Nach der Präsentation der verschiedenen Betriebsformen im Lebensmittelhandel und ihres Vorkommens im Untersuchungsraum in der Zeit zwischen ca. 1900 und 1970 sollen im Folgenden die Besonderheiten des Berufs Lebensmittelhändler beleuchtet werden.⁵⁵⁶

In der zeitgenössischen betriebswirtschaftlichen Literatur Anfang des 20. Jahrhunderts wird der selbständige Lebensmitteleinzelhändler unterschiedlich dargestellt und beurteilt. Im positivsten Sinne gilt er als gewinnorientierter, selbständiger Händler, der alle anfallenden Aufgaben seines Betriebes selbst ausführt oder zumindest überwacht. Er hat nur eine Verkaufsstelle und führt sein Geschäft meist mit Hilfe von Familienmitgliedern, seltener mit Hilfe von Angestellten. Das Betriebskapital des Händlers ist niedrig. Der Einkauf erfolgt meist über den Großhandel und Genossenschaften, denen gegenüber er skeptisch eingestellt ist. Hinzu kommt aber noch eine weitere Komponente, die Pabst 1927 so beschreibt: „Seine Persönlichkeit, seine eigene persönliche Arbeit ist ausschlaggebend für das Gedeihen des Betriebes. Vorteil und Nachteil zugleich, je nach der Person des Einzelhändlers.“⁵⁵⁷

Hier deuten sich schon mögliche Ungunstfaktoren an. Deutlich negative Aussagen über den selbständigen Einzelhändler im 20. Jahrhundert lassen sich ebenfalls entdecken. Die betriebswirtschaftliche Literatur weist zu Beginn des 20. Jahrhunderts immer wieder darauf hin, „daß der Einzelhandel das ‚große Sammelbecken‘ für solche geworden ist, die sich zu anderen Berufen nicht eignen oder in diesen gar gescheitert sind.“⁵⁵⁸ Besonders problematisiert wird das Vorkommen der sogenannten Zwergbetriebe, die meist im Nebenerwerb geführt werden. Vor allem die geringe Betriebsgröße vieler Läden wird aus rein wirtschaftlicher Sicht als Nachteil gesehen, weil zusätzlich noch ein anderer Beruf ausgeübt werden musste.

Die vorhandenen Adressbücher lassen Aussagen über die zusätzlich ausgeführten Berufe der Händler zu und geben somit einen Einblick in die Arbeitswelt und Berufsstruktur der Lebensmittelhändler. Allerdings können sie nicht die Frage nach Haupt- und Nebenerwerb beantworten, sondern nur Angaben zur „einzigen“ oder „kombinierten“ Erwerbsgrundlage machen. Die Kombinationen verschiedener Berufe belegen den Stellenwert, den ein Laden im Arbeitsalltag und für die Versorgung der Familie einnahm. In diesem Zusammenhang lässt sich auch nachprüfen, ob die häufig in der Literatur thematisierte Kombination von Gastwirtschaft mit Laden, die für die ländlichen Regionen als typisch postuliert wird, für das Untersuchungsgebiet zutrifft.

⁵⁵⁶ Als Quellen dienen ebenso wie im vorherigen Kapitel Literatur, Archivalien und Adressbücher. Es sei hierbei noch einmal auf die Quellenproblematik der Adressbücher hingewiesen, vgl. Kapitel 1.2.2.

⁵⁵⁷ Pabst (1927), S. 15.

⁵⁵⁸ Ebd., S. 12.

Ein Lebensmittelladen wurde im Untersuchungsgebiet sehr häufig nicht als einziger Erwerb betrieben, was die Berufskombinationen der Lebensmitteleinzelhändler mit anderen Berufen oder Gewerben verdeutlichen. Auch für Bergisch Gladbach lässt sich diese Charakteristik des Lebensmittelhandels für das frühe 20. Jahrhundert nachweisen. Im alphabetischen Adressbuch aus dem Jahre 1906 waren insgesamt 22 Personen aufgeführt, die den Zusatz „Kolonialwarenhandlung“ als Berufsbezeichnung hinter ihrem Namen führten. In den meisten Fällen war das aber nicht die einzige Angabe zu der beruflichen Tätigkeit, sondern es wurden noch weitere Berufe genannt. Lediglich bei drei Personen wurde als einziger Erwerb Kolonialwarenhandlung angegeben.⁵⁵⁹ Ein ähnliches Verhältnis ergab sich zum Vergleich im Jahr 1908 in der ländlichen Region Lippe, wo ebenfalls nur 18% aller angegebenen Lebensmittelläden als alleiniger Erwerb geführt wurden.⁵⁶⁰ Im Gegensatz dazu war 1906 in der Großstadt Köln mit nur 18% Nebenerwerbsbetrieben die gegenteilige Entwicklung zu erkennen.⁵⁶¹

Der Unterschied zwischen Großstadt und ländlicheren Regionen mit Kleinstädten zeigte sich auch anhand der Betriebsführung im Lebensmitteleinzelhandel. Den Betrieb einer Kolonialwarenhandlung mit einer anderen Einnahmequelle zu kombinieren, war außerhalb der Großstädte eher die Regel als die Ausnahme und deutete darauf hin, dass ein Lebensmittelladen dort nicht zur Bestreitung des Lebensunterhalts ausreichte. In der wirtschaftswissenschaftlichen Literatur wurden diese Läden als Zwergbetrieb oder Zwergdetailist bezeichnet.⁵⁶² Da diese Beschreibung zu Beginn des 20. Jahrhunderts auf die überwiegende Mehrheit aller Lebensmittelgeschäfte im Rheinisch-Bergischen Kreis zutraf, muss der sogenannte Zwergbetrieb hier nicht als störende Randerscheinung, sondern als „Normalbetrieb“ angesehen werden.

Im Branchenverzeichnis von 1920 waren unter „Kolonialwarenhandlung“ alle Läden aufgeführt, in denen Lebensmittel verkauft wurden, die aber nicht zu den Lebensmittelhandwerken gehörten und die sich auch nicht auf Butter-Eier-Käse oder Obst und Gemüse spezialisiert hatten. Von den 38 Verkaufsstellen wurden 28 von selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern geführt.⁵⁶³ Insgesamt betrieben zwölf Personen eine Kolonialwarenhandlung als alleinigen Haupterwerb, während 16 Personen ihre Handlung mit einem zusätzlichen Erwerb kombinierten.

⁵⁵⁹ Insgesamt gaben 14% den Lebensmittelläden als einzigen Erwerb an. Diese Prozentzahl ermöglicht den Vergleich zu den Angaben aus Lippe, obwohl die Gesamtzahlen für eine prozentuale Angabe eigentlich zu gering sind.

⁵⁶⁰ Landleben in Lippe (1992), S. 386. Insgesamt waren im Verzeichnis des Lippischen Handels- und Genossenschaftsregister 136 Kolonialwarenläden aufgezählt, von denen nur 24 (18%) ohne zusätzlichen Erwerb genannt werden.

⁵⁶¹ Schmitz (1906), S. 56.

⁵⁶² Trier (1926), S. 32. „Demnach hat der Zwergdetailist noch einen Nebenberuf oder das Geschäft ist sein Nebenberuf.“

⁵⁶³ Die anderen waren Verkaufsstellen von Konsumgenossenschaften oder Filialbetrieben.

Auffallend ist, dass nur bei acht Personen, die im Branchenverzeichnis als Inhaber eines Kolonialwarenladens aufgezählt wurden, der Beruf „Kolonialwaren“ bzw. bei einer Frau „Spezereiwaren“⁵⁶⁴ angegeben wurde. Bei vier weiteren erschienen die Angaben „Kaufmann“ oder „Händler/in“. Beide Begriffe waren tatsächliche Berufsbezeichnungen, die den Beruf des Lebensmittelhändlers benannten und nicht nur das Sortiment bezeichneten.

Die weitere Entwicklung zeigt sich im Branchenverzeichnis von 1939, wo alle Läden, in denen mit Lebensmitteln gehandelt wurde, unter der Rubrik „Lebensmittelhandlungen“ aufgelistet waren. Insgesamt werden 52 selbständige Lebensmittel-einzelhändler genannt. Zusätzliche Angaben zu diesen Personen finden sich im alphabetischen Verzeichnis, hier ergänzt mit der Angabe zum Beruf. 1939 kommen Berufs-Kombinationen wie in den Jahren 1906 oder 1920 nur selten vor. Es werden wesentlich häufiger als einzige Berufsangabe „Kolonialwaren“- oder „Lebensmittelhandlung“ angegeben. Insgesamt findet sich bei 45 Händlern kein Hinweis auf einen weiteren Erwerb, während die übrigen sieben Händler ihre berufliche Tätigkeit erweiterten.

Auch in Lindlar erschienen 1939 die elf im Branchenverzeichnis unter Lebensmittelhandlung erwähnten selbständigen Lebensmitteleinzelhändler im alphabetischen Verzeichnis unter derselben Berufsangabe, ohne die Erwähnung einer Kombination mit einem anderen Beruf oder einem ergänzenden Zuerwerb. Lediglich bei den drei Gemischtwarenhandlungen war bei den Betreibern zusätzlich eine Gastwirtschaft angegeben.

Im Bergisch Gladbacher Branchenverzeichnis von 1969/70 konnten 129 Lebensmitteleinzelhandlungen selbständigen Händlern zugeordnet werden.⁵⁶⁵ Es finden sich insgesamt 81 männliche und 48 weibliche Betriebsinhaber. Die Berufsangaben zu den Männern im alphabetischen Verzeichnis zeigen, dass die überwiegende Zahl auch tatsächlich die Führung des Ladens als Beruf ausübte. Nur 31 von 81 Männern gaben einen anderen Beruf und damit einen zusätzlichen Erwerb an.

Bei den Berufsangaben der 48 Frauen ist es schwierig, ihre berufliche Arbeit zu erkennen. Lediglich sieben Frauen werden im Adressbuch mit einem ihrer Tätigkeit adäquaten Beruf bezeichnet und bilden somit die Ausnahme. Zwei wurden als „Kauf-frau“, zwei als „Händlerin“ und drei als „Geschäftsinhaber“ genannt. Bei den verbleibenden Frauen wird vorwiegend die familiäre Situation anstelle des Berufes wiedergegeben. Während bei 16 Frauen der Beruf des Ehemannes erscheint, steht in sieben Fällen nur der Zusatz „Witwe“ und bei 18 der 48 Frauen gar keine Berufsangabe.⁵⁶⁶

⁵⁶⁴ Eigentlich wurde gar kein Beruf, sondern nur die Ware angegeben, mit der gehandelt wurde.

⁵⁶⁵ Acht Verkaufsstellen sind ohne den Namen eines Verkaufsstellenleiters angegeben. Darunter fallen zwei Coop- und zwei Stüssgen-Filialen, die Albrecht KG, der Uni-Discount, der Sügro-Vertrieb und das EKZ-Profa.

⁵⁶⁶ Die Berufe der Ehemänner waren jeweils einmal Bautechniker, Montagehelfer, Bb. Assistent, Milchvertreter, Bankkaufmann, Arbeiter, Vertreter, kaufmännischer Angestellter, Maurer, Motor-

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass nebenerwerblich betriebene und/oder mit anderen Gewerben kombinierte Lebensmittelläden, sog. Zwergbetriebe, sowohl in der Kleinstadt Bergisch Gladbach als auch in den ländlicheren Regionen des Kreisgebietes vorkamen. Der Anteil der Lebensmittelläden, die als einziger Erwerb angege- ben wurden, war zu Beginn des 20. Jahrhunderts sehr gering. Die Zahl der Haupter- werbsbetriebe stieg aber stark an und erreichte 1939 einen Höchststand von 86,5%. Dieses Ergebnis entspricht den Angaben für Köln aus dem Jahre 1906.

Nach dem Zweiten Weltkrieg war in Köln die zusätzliche Beschäftigung bei den Lebensmittelhändlern auf 2,3% gesunken.⁵⁶⁷ Die Tendenz, einen Lebensmittelladen nicht mehr mit anderen Berufen kombinieren zu müssen oder als Ergänzung zu ei- nem anderen Beruf zu sehen, setzte sich nach dem Zweiten Weltkrieg auch in Bergisch Gladbach durch. Die Zahl der Läden, die als einziges Gewerbe betrieben wurden, er- reichte zwar nicht die Quote von 1939, lag 1970 aber bei ca. zwei Dritteln.

Bis in die 1970er Jahre hinein kombinierten einzelne Händler den Betrieb eines Lebensmittelladens mit einem weiteren Beruf. Dabei lassen sich zwei Kategorien von möglichen Kombinationen feststellen. Die erste bezieht sich auf die Verbindung von einem Lebensmittelladen mit einem anderen Beruf. Dabei konnte es sich entweder um ein Lebensmittelhandwerk⁵⁶⁸ oder einen Beruf handeln, der mit Lebensmitteln bzw. Handel nichts zu tun hatte.⁵⁶⁹ Die zweite Kategorie betrifft das Sortiment eines Lebensmittelladens. Es konnte mit einem zusätzlichen Sortiment aus dem Nicht- Lebensmittel-Bereich⁵⁷⁰ oder mit einem spezialisierten Nahrungsmittelsortiment er- gänzt und kombiniert werden.⁵⁷¹

Die beiden Kategorien unterschieden sich weiterhin dadurch, dass z.B. die Ergän- zung eines Ladens mit einem zusätzlichen Sortiment zwar mehr Arbeit bedeutete, diese aber noch von einer Person bewältigt werden konnte. Dagegen waren die Berufe aus dem Lebensmittelhandwerk in ihrer Kombination zwar naheliegend, weil sie ebenfalls mit Lebensmitteln handelten, konnten aber – wie auch die sonstigen Berufskombinationen – nicht von einer Person gleichzeitig ausgeübt werden.

Von den 19 Kolonialwarenhandlungen die 1906 in Bergisch Gladbach mit einem zusätzlichen Erwerb kombiniert waren, gehören zehn zu der ersten Kategorie, d.h. die Inhaber dieser Kolonialwarenhandlungen übten noch einen anderen Beruf aus, sei es

schlosser, Klischeeätzer und jeweils zweimal Kaufmann und Schlosser.

⁵⁶⁷ Hagemann (1962), S. 30.

⁵⁶⁸ Zu Lebensmittelhandwerk zählen Bäcker, Metzger, Wirt, Destillateur, Branntweinbrenner.

⁵⁶⁹ Zu diesen Berufen zählen z.B. Handwerker, andere Gewerbe oder Fabrikarbeiter.

⁵⁷⁰ Anstelle des Begriffes „Nicht-Lebensmittel“ wird in der Fachliteratur der Begriff „NonFood“ ver- wendet. Mit diesen Artikeln sind z.B. Manufaktur-, Textil-, Porzellan- oder Farbwaren gemeint, die das Sortiment eines Lebensmittelladens ergänzten.

⁵⁷¹ In diesem Fall werden z.B. Ergänzungen mit Delikatessen oder Fisch als zusätzliches Sortiment und damit zusätzlicher Erwerb gezählt.

ein Lebensmittelhandwerk⁵⁷² oder eine andere Tätigkeit.⁵⁷³ Hinsichtlich der Kombination eines Ladens mit einem branchenfremden Gewerbe unterschied sich Bergisch Gladbach zu Beginn des 20. Jahrhunderts deutlich von der Großstadt Bremen. Im Gegensatz zum Untersuchungsraum wurde für die Stadt Bremen in dieser Zeit eine „Proletarisierung“ im Kleinhandel belegt, weil so viele Arbeiter nebenbei noch einen Laden betrieben.⁵⁷⁴ Diese Entwicklung war in Bergisch Gladbach nach der Aufstellung von 1906 nicht zu beobachten, obwohl der Anteil der Arbeiter an der Bevölkerung zu dieser Zeit sehr hoch war. Die restlichen neun Inhaber hatten ihren Lebensmittelverkauf mit der Hinzunahme eines zusätzlichen Sortiments erweitert, das entweder aus NonFood-Artikeln⁵⁷⁵ oder aus speziellen Nahrungsmitteln⁵⁷⁶ bestand.

Auch im Jahre 1920 gibt genau die Hälfte (14) der mit einer Kolonialwarenhandlung im Branchenverzeichnis aufgelisteten selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern im alphabetischen Verzeichnis einen anderen Beruf als den des Lebensmitteleinzelhändlers an. Die meisten von ihnen übten einen Beruf aus, der weder mit Handel noch mit Lebensmitteln in Verbindung stand,⁵⁷⁷ während die anderen noch als Lebensmittelhandwerker arbeiteten.⁵⁷⁸ Mit einem zusätzlichen Sortiment waren dagegen nur zwei Läden erweitert worden.⁵⁷⁹

Im Gegensatz zu 1906 oder 1920 gab 1939 keiner der 52 Inhaber einer Lebensmittelhandlung einen zusätzlichen Beruf an. Die Erweiterung der beruflichen Tätigkeit mit einem zusätzlichen Erwerbszweig verlief lediglich über die Ausweitung des Sortimentes. Während die Mehrheit der Läden als alleiniger Erwerb angegeben war, stockte ein kleinerer Teil sein Sortiment mit zusätzlichen Artikeln auf. Bei fünf Läden

⁵⁷² Bei sechs Personen sind Berufe des Lebensmittelhandwerkes angegeben. Jeweils eine Person gab Bäcker, Bäcker und Wirt oder Bäcker und Manufakturwaren an, während drei Personen den Beruf Wirt ausübten.

⁵⁷³ Als Beruf, der weder mit Handel noch mit Lebensmitteln zusammenhing, wurden jeweils einmal Fuhrunternehmer und Landwirt, Agent, Schuhmacher und Maurer angegeben.

⁵⁷⁴ Haupt (1982), S. 19. Der Anteil der Nebenerwerbsbetriebe im allgemeinen Kleinhandel betrug in Bremen um die Jahrhundertwende ca. 30%. Haupt vermutet, dass es sich dabei um Betriebe handelte, die von Arbeitern bzw. ihren Familien im Nebenerwerb geführt wurden.

⁵⁷⁵ Das Sortiment wurde in sieben Fällen mit NonFood-Artikeln ergänzt, jeweils einmal mit: Porzellan, Bürsten und Farbwaren; oder: Frucht-, Kraftfutter und Dünger; oder: Nähmaschinen und Fahrrädern; oder: Leder- und Schuhmacherartikeln. Dreimal wurde mit Manufakturwaren kombiniert.

⁵⁷⁶ In einem Fall wurde das Sortiment mit speziellen Lebensmitteln sowie NonFood-Artikeln ergänzt (Delikatessen, Drogen und Material- u. Farbwaren), ein anderer Laden hatte dagegen Delikatessen und Fisch ins Sortiment aufgenommen.

⁵⁷⁷ Jeweils eine Angabe für Kutscher, Schuster, Postschaffner, Fabrikmeister, Dreher, Weichensteller, Bahnarbeiter, Maurer sowie zwei Angaben für Fabrikarbeiter.

⁵⁷⁸ Dreimal war der Laden mit dem Beruf Bäcker, einmal mit Destillateur kombiniert.

⁵⁷⁹ Ein Betrieb hatte das Sortiment um den Verkauf von Sämereien, ein anderer um den Verkauf von Manufakturwaren ergänzt.

war das Angebot mit NonFood-Artikeln oder speziellen Genussmitteln vergrößert worden.⁵⁸⁰ Als Besonderheit sei darauf hingewiesen, dass die Sortimentsergänzung in zwei Fällen mit einem Großhandel gekoppelt war.⁵⁸¹

1969/70 war der Anteil des kombinierten Erwerbs zwar wesentlich geringer als zu Beginn des 20. Jahrhunderts, dafür gab es aber im Gegensatz zu 1939 wieder die Verbindung von Lebensmittelläden mit einem anderen Beruf. Insgesamt hatten von den 81 gemeldeten männlichen Ladeninhabern 25 Personen außerdem noch einen Beruf, der die gleichzeitige Tätigkeit in einem Laden nicht möglich machte, weil sie entweder ein Lebensmittelhandwerk⁵⁸² oder eine branchenfremde Tätigkeit ausübten.⁵⁸³

Die Ergänzung mit zusätzlichen Artikeln hatte sich dahingehend verändert, dass keine NonFood-Artikel mehr erwähnt werden. Auch besondere Nahrungs- und Genussmittel werden nicht ausdrücklich als Ergänzung erwähnt, sondern nur in Form eines Berufes angegeben. Die drei Gemüsehändler, zwei Milhhändler und der Tabakhändler verfügten sicherlich nicht als einzige über diese Warengruppen. Die Erwähnung der Berufe legt vielmehr nahe, dass es sich um ein spezialisiertes Geschäft handelte, das zusätzlich noch mit anderen Lebensmitteln ergänzt und deshalb im Branchenverzeichnis unter Lebensmittelhandlung zu finden war. Die Berufsangaben zu den insgesamt 48 Frauen sind größtenteils nicht im alphabetischen Verzeichnis vorhanden. Es zeigt sich aber, dass bei 16 Inhaberinnen der Ehemann noch einen anderen Beruf ausübte.⁵⁸⁴

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass die Kombination eines Lebensmittel Ladens mit einem anderen Gewerbe sowohl 1906 als auch 1970 vorkam, dass die Anzahl der kombinierten Läden im Laufe der Zeit aber abnahm. Die Ergänzungen der Lebensmittelläden mit einem spezialisierten Sortiment wurden nur 1906 erwähnt, weil später die Hinzunahme von speziellen Artikeln selbstverständlich wurde.⁵⁸⁵ Die

⁵⁸⁰ Textilien und Kurzwaren wurden jeweils einmal genannt. Tabakwaren und Zigaretten ergänzten insgesamt dreimal das Lebensmittelangebot.

⁵⁸¹ Ein Lebensmittelladen war mit einem Großhandel für Butter, Eier und Käse ergänzt, ein anderer mit einem Samen- und Kolonialwarengroßhandel und einer Kaffeerösterei.

⁵⁸² Es wurden acht Bäcker, drei Metzger, und jeweils zwei Konditoren oder Großhändler erwähnt.

⁵⁸³ Als branchenfremd können die Berufsangaben von acht Personen angesehen werden, die Schlosser, Frisör, Postbeamter, Gartenmeister oder kaufmännischer Angestellter angegeben hatten. Letztere müssen ebenfalls anderweitig beschäftigt gewesen sein, da sich diese Berufsbezeichnung nicht auf das eigene Geschäft beziehen kann. Auch der Milch- sowie der Handelsvertreter werden in diesem Fall als branchenfremde Berufe angesehen, weil sie vermutlich den gleichzeitigen Betrieb eines Lebensmittelladens nicht zuließen und nicht dem Lebensmittelhandwerk zuzurechnen sind.

⁵⁸⁴ Die Berufe der Ehemänner waren jeweils einmal Bautechniker, Montagehelfer, Bb. Assistent, Milchvertreter, Bankkaufmann, Arbeiter, Vertreter, kaufmännischer Angestellter, Maurer, Motorschlosser, Klischeeätzer und jeweils zweimal Kaufmann und Schlosser.

⁵⁸⁵ Der Anteil von Läden, die mit einem zusätzlichen Warensortiment ergänzt wurden, war verglichen mit der ländlichen Region Lippe wesentlich niedriger. Dort war der Anteil der Läden, die im Jahre 1908 noch mit einem zusätzlichen Warensortiment handelten, mit 82% deutlich höher als in der Gemeinde Bergisch Gladbach, wo nur knapp die Hälfte der Ladenbesitzer ihr Sortiment erweitert

Erweiterung mit Artikeln aus dem NonFood-Bereich fällt dagegen erst nach dem Zweiten Weltkrieg weg. Diese Art der Gemischtwarengeschäfte konnte sich seit dieser Zeit nicht mehr gegen die spezialisierten Geschäfte mit NonFood-Sortiment behaupten.

Kombination Gastwirtschaft und Lebensmittelladen

In der Literatur wird häufig die Kombination eines Ladens mit einer Gastwirtschaft erwähnt, was für die ländlichen Regionen als besonders typisch angesehen wurde. „Kram- und Spezereiwarenhändler, die oft auch zugleich Gastwirte waren – eine Kombination, die in modern abgewandelter Form noch heute [1974, d. V.] als typische für viele Streuweiler und kleinere Kirchorte des Höhenlandes [Bergisches Land, d. V.] gelten kann.“⁵⁸⁶ Die Auswertung der Adressbücher verdeutlicht, dass eine Kombination von Lebensmittelhändler und Wirt für Bergisch Gladbach nur 1906 erwähnt wird.⁵⁸⁷ Auch die Interviews bestätigen dieses Ergebnis, denn die befragten Gewährspersonen aus Bergisch Gladbach sowie aus dem Ort Lindlar konnten sich nicht an eine Kombination von Wirtsstube und Lebensmittelladen in ihrer Nachbarschaft erinnern. Tatsächlich scheint lediglich in den sehr ländlichen Regionen mit kleineren Ansiedlungen und Kirchdörfern der Gemeinde Lindlar die Kombination von Gastwirtschaft und Laden vorgekommen zu sein. Als konkrete Beispiele seien hier die Gewährspersonen Müller aus Linde, Tix aus Hartegasse und Scheurer aus Ohl genannt.

Eine ähnliche Situation wie in der ländlichen Region des ehemaligen Rheinisch-Bergischen Kreises findet sich auch im Sauerland, in Lippe oder in der Wesermarsch, wo die Verbindung einer Gastwirtschaft mit einem Lebensmittelladen als häufige Kombination erwähnt wird.⁵⁸⁸

3.3.1. Lebensmitteleinzelhandel als Männer- und Frauenberuf

Der Handel mit Lebensmitteln wurde sowohl von Frauen als auch von Männern ausgeübt. Wie die Verteilung von weiblichen und männlichen Gewerbetreibenden im Lebensmittelhandel aussah, soll im Folgenden für den Bergisch Gladbacher und

hatten. Landleben in Lippe (1992), S. 385. „Als Hauptgeschäftszweig waren überwiegend angegeben: ‚Kolonial-, Manufaktur- und Eisenwaren‘, ‚Kolonialwaren und Porzellan‘ oder ‚Kolonialwaren, Delikatessen, Sämereien und Zigarren‘.“

⁵⁸⁶ Hermes/Müller-Miny (1974), S. 217.

⁵⁸⁷ 1906 wurde viermal die Kombination mit Wirt erwähnt.

⁵⁸⁸ Vgl. Vorwig 2007. Für den Altkreis Brilon im Sauerland zeigte sich, dass 15% der Wirte in den Kleinstädten hauptberuflich im Handel tätig waren. In den Dörfern waren nur 4% der Wirte im Hauptberuf als Händler tätig. Als Nebenerwerb findet sich der Handel aber auch hier durchaus häufiger. Landleben in Lippe (1992), S. 385. „Zu fast allen Gasthäusern und Krügen auf dem Lande gehörte zu dieser Zeit [Mitte 20. Jahrhundert, d. V.] ein Kolonial- und Manufakturwarengeschäft oder eine Bäckerei.“ Vogeding (1996), S. 30. „Auf dem Lande war die am meisten vertretene Kombination diejenige zwischen Laden und Gastwirtschaft.“

Lindlarer Einzelhandel im Laufe des 20. Jahrhunderts gezeigt werden. Für die Auswertung dienen als Grundlage die Adressbücher, deren spezifische Qualität leider kaum konkrete Aussagen zulässt, die aber vor dem Hintergrund einer quellenkritischen Betrachtung Tendenzen und Entwicklungen andeuten können.

In den beiden frühesten Adressbüchern, die für die Stadt Bergisch Gladbach zu Beginn des 20. Jahrhunderts vorliegen, waren sowohl in der alphabetischen Liste als auch in den Branchenverzeichnissen nur die männlichen Einwohner und Gewerbetreibenden aufgeführt. Die weiblichen Einwohner wurden nicht erwähnt. Lediglich Witwen bildeten eine Ausnahme, denn sie wurden zumindest im Branchenverzeichnis erwähnt, wenn sie beispielsweise das Gewerbe des verstorbenen Ehemannes weiterführten.

Verglichen mit den Zahlen aus den Bremer Adressbüchern⁵⁸⁹ der Jahre zwischen 1900 und 1914 stimmen die Angaben auf den ersten Blick überein. Für Bremen wird nämlich der Anteil männlicher Ladenbetreiber auf ca. 90% festgelegt.⁵⁹⁰ Zu einem ähnlichen Ergebnis wie Bremen kam die Auswertung der Hannoverschen Adressbücher.⁵⁹¹ Der Frauenanteil bei selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern wurde bis in die zwanziger Jahre des 20. Jahrhunderts als sehr gering bezeichnet. Die offiziellen Zahlen für das Deutsche Reich aus dem Jahr 1907 attestieren dem deutschen Kolonialwarenhandel 40.738 weibliche und 90.854 männliche Ladeneigentümer,⁵⁹² was einen Frauenanteil von ca. 31% bedeutet.⁵⁹³

Auf den zweiten Blick zeigt sich aber am Beispiel von Bergisch Gladbach, dass schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts weit mehr Läden in weiblicher Hand waren. Die Angaben in den Adressbüchern vermitteln zwar zunächst kein genaues Bild des Frauenanteils innerhalb der Berufsgruppe der Lebensmittelhändler. Es muss aber eine wesentlich höhere Beteiligung der Frauen am Gewerbe der Lebensmittelhändler angenommen werden.

Wie schon erwähnt, wurde 1906 die überwiegende Mehrheit der Kolonialwarenläden in Kombination mit einem anderen Gewerbe betrieben.⁵⁹⁴ Die Berufskombinationen mit Wirt, Bäcker, Schuhmacher, Maurer usw. verweisen darauf, dass diese Tätigkeiten von Männern ausgeübt wurden, was wiederum zu dem Schluss führt, dass sich eine andere Person um den Lebensmittelladen kümmern musste. Das bedeutet, dass in zehn von 22 Fällen eine weibliche Betriebsführung anzunehmen ist. Addiert

⁵⁸⁹ Niermann (1982), S. 94.

⁵⁹⁰ Nur bei zwei von 22 Kolonialwarenläden wurden Frauen erwähnt.

⁵⁹¹ Fahl (1996), S. 13.

⁵⁹² Gartmayr (1964), S. 156.

⁵⁹³ Die Frage ist, wer mit Eigentümer bezeichnet wurde. In Bergisch Gladbach war die Zahl der Betreiberinnen mit über der Hälfte der Läden wesentlich höher als die der definitiven Eigentümerinnen.

⁵⁹⁴ Adressbuch (1906).

mit den beiden erwähnten Witwen, die einen Kolonialwarenladen alleine führten,⁵⁹⁵ wächst der Frauenanteil auf etwas mehr als die Hälfte aller Lebensmittelhändler in Bergisch Gladbach.⁵⁹⁶

Für Bremen war ein höherer Anteil der Frauen bereits vermutet worden⁵⁹⁷ und hätte, ebenso wie in Hannover, durch ein Abgleichen der Branchenverzeichnisse mit der alphabetischen Auflistung in den Adressbüchern vermutlich auch erkannt werden können.

Bei den 12 Spezereiwarenläden stellte sich für Bergisch Gladbach ein noch höherer Frauenanteil heraus. Sechsmal führten eindeutig Frauen den Laden, wobei der Witwenanteil mit fünf Frauen besonders hoch war.⁵⁹⁸ Aber auch bei zwei weiteren Läden muss eine hauptsächlich von der Ehefrau geleistete Verkaufstätigkeit angenommen werden. Die Ehemänner hatten neben „Spezereiwarenladen“ als weiteren Beruf Wirt angegeben und waren vermutlich überwiegend mit der Gastwirtschaft beschäftigt.

Insgesamt wurden also mehr als die Hälfte der Spezereiwarenläden und der Kolonialwarenläden von Frauen betrieben. Der Vergleich der beiden Ladenarten machte allerdings noch auf eine andere Besonderheit aufmerksam. Der hohe Witwenanteil bei den Spezereiwarenläden deutete darauf hin, dass dieser Beruf besonders für alleinstehende Frauen geeignet schien oder zumindest den Frauen die Möglichkeit bot, überhaupt eine berufliche Tätigkeit auszuüben.

Im Gewerbeverzeichnis aus dem Jahre 1920⁵⁹⁹ erscheinen im Branchenverzeichnis unter Kolonialwarenhandlung insgesamt 28 selbständige Lebensmitteleinzelhändler. Lediglich viermal wurde als Inhaber des Ladens eine Frau erwähnt, darunter drei Witwen.⁶⁰⁰ Im alphabetischen Verzeichnis wurden die Witwen als „ohne Beruf“ („o.B.“), „Händlerin“ oder „Kolonialwarenhändlerin“ geführt. Die verheiratete vierte Frau stand nicht im Verzeichnis, während ihr Mann mit der Berufsbezeichnung „Weichensteller“ zu finden war. Die im Branchenverzeichnis genannten männlichen Ladenbesitzer waren auch im alphabetischen Verzeichnis aufgeführt. Dort gaben aber nur sechs Personen den Beruf „Kolonialwarenhändler“ an. Die anderen bezeichneten sich als Bäcker, Kutscher, Maurer, Fabrikarbeiter, Postschaffner, Schuster, Dreher, Bahnarbeiter oder Gärtner. Diese Berufe schlossen eine gleichzeitige Beschäftigung im Lebensmittelladen praktisch aus, da sie räumlich getrennt ausgeübt werden mussten. Hier kann davon ausgegangen werden, dass die Ehefrau im Laden arbeitete, während

⁵⁹⁵ Einmal als Haupterwerb und einmal in Kombination mit Manufakturwarenhandel.

⁵⁹⁶ Erweiternd muss hinzugefügt werden, dass die Läden neben den Frauen auch von anderen Familienmitgliedern geführt werden konnten.

⁵⁹⁷ Niermann (1982), S. 94.

⁵⁹⁸ Ein Laden wurde von Geschwistern geführt. Der zusätzliche Beruf des Bruders war Postagent, weshalb auch hier davon ausgegangen wird, dass die Schwester für den Laden verantwortlich war.

⁵⁹⁹ Adressbuch 1920, alphabetisches Verzeichnis und Branchenverzeichnis.

⁶⁰⁰ Von den drei Witwen stand allerdings nur eine im alphabetischen Verzeichnis.

der Mann den anderen Beruf ausübte.⁶⁰¹ Das bedeutet wiederum, dass 1920 bei weit mehr als der Hälfte der Läden die Geschäftsführung Aufgabe einer Frau war.⁶⁰² Das entspricht den für Köln angegebenen Zahlen, die 1925 eine 50%ige Frauenquote im allgemeinen Einzelhandel bestätigten.⁶⁰³

Kuske unterteilte 1928 den allgemeinen Einzelhandel in „weiblichen“ und „männlichen“ Warenhandel. Zu den typisch „weiblichen“ Betätigungsfeldern zählten neben dem Handel mit Textilien, Schuhen, Lumpen, Süßwaren usw. auch der Handel mit Lebensmitteln. In diesem Bereich liege der Anteil der weiblichen Geschäftsleiter sogar bei 55%. Die Beschäftigung von Frauen im Handel sei vor allem da entstanden, „wo es sich z.B. im Warenhaus oder Lebensmittelladen mehr nur um die bloße Darreichung oder Zumessung handelt, oder dann, wenn aus besonderen Gründen weibliche Bedienung nötig ist. Sie tritt zurück, wenn es sich um eingehenderes berufliches, technisches oder künstlerisches Sachverständnis, beruhend auf gewerblicher Ausbildung oder wenigstens gründlicher Orientierung handelt.“⁶⁰⁴ Die Zahlen zeigen die deutliche Tendenz, dass der Einzelhandel als Berufsfeld für Frauen offen war und diese Möglichkeit von ihnen auch genutzt wurde.

Im Jahre 1939 werden von 52 Lebensmittelhandlungen im Branchenverzeichnis von Bergisch Gladbach⁶⁰⁵ 18 mit einer weiblichen Person als Ladeninhaberin erwähnt, davon sechs Witwen. Die im alphabetischen Verzeichnis aufgeführten Männer gaben alle die Führung eines Kolonial- oder Lebensmittelladens als einzigen Beruf an. Die Angaben zu den weiblichen Geschäftsführern kann demzufolge als definitiver Anteil angesehen werden, der bei ungefähr einem Drittel aller Läden lag.

Zur gleichen Zeit werden in Lindlar fünf der elf Lebensmittelläden von Einzelhändlerinnen geführt, darunter eine Witwe. Ein ähnlich hoher Frauenanteil war nur bei den Feinkostgeschäften, den Schokoladen- und Zuckerwarenhandlungen und den Gemischtwarenhandlungen zu finden. Dagegen hatten die Lebensmittelhandwerke wie Bäcker oder Metzger sowie die Spezialhandlungen für Butter, Eier und Käse und Milchhandlungen einen sehr niedrigen Frauenanteil.⁶⁰⁶

⁶⁰¹ Von den 24 männlichen Ladenbetreibern hatten 13 einen anderen Beruf, der als Haupterwerb des Mannes angenommen wird.

⁶⁰² Von 28 selbständig geführten Lebensmittelläden wurden 18 von Frauen geführt.

⁶⁰³ Kuske (1928), S. 81.

⁶⁰⁴ Ebd., S. 81. Vgl. auch Fahl (1996), S. 13. Die Angaben für Hannover, die die Auswertung der Adressbücher ergeben hatten, bezifferten den Frauenanteil um 1930 auf 17,6%, was in diesem Zusammenhang als sehr unwahrscheinlich angesehen werden muss.

⁶⁰⁵ Adressbuch 1939, alphabetisches Verzeichnis und Branchenverzeichnis.

⁶⁰⁶ Bei drei von sieben Feinkostgeschäften wurden Frauen erwähnt. Von den beiden Schokoladen- und Zuckerwarenhandlungen wurde eine von einer Frau geführt, ebenso wie bei den beiden Gemischtwarenhandlungen. Bei 52 Bäckereien wurden einmal eine Frau und einmal eine Witwe im Branchenverzeichnis erwähnt. Die Auflistung der 25 Metzgereien nennt zwei Witwen. Eine Witwe wird bei den insgesamt vier Butter-, Eier-, Käsehandlungen genannt. Bei insgesamt 17 Milchhandlungen sind zwei Witwen erwähnt.

Auffallend ist, dass es nach den Adressbüchern bis 1939 Branchen des Lebensmittelhandels gab, die nur mit Männern besetzt waren. Gar keine Nennung einer Frau weisen die Kaffeehandlungen, die Kaffeeröstereien, die Kartoffelhandlungen, die Obst- und Gemüsehandlungen, die Fischhandlungen, die Branntweinbrennereien und die Lebensmittelfilialbetriebe⁶⁰⁷ auf. Daneben gab es noch Branchen, in denen mit Ausnahme von verwitweten Ehefrauen, die den Betrieb des Mannes weiter führten, ebenfalls nur Männer arbeiteten. Unter diese Kategorie fallen die Bäckereien und Metzgereien sowie die Butter-, Eier-, Käsegeschäfte und Milchhandlungen.⁶⁰⁸ Lediglich bei den Lebensmitteleinzelhandlungen, den Gemischtwarengeschäften, den Feinkost- oder Schokoladen- und Zuckerwarenläden waren die Frauen mit Vornamen oder unter dem Namen des Mannes mit dem Zusatz „Frau“ aufgeführt. Ob das als Zeichen für einen akzeptierten Beruf für Ehefrauen gewertet werden kann, bleibt dahingestellt.

1951 werden in Bergisch Gladbach nicht nur die Witwen, sondern auch diejenigen Frauen erwähnt, die einen Beruf ausübten.⁶⁰⁹ Im Fall der 91 Lebensmittelläden sind bei mehr als der Hälfte Frauen als Ladenbetreiber genannt. Dabei handelte es sich in neun Fällen um Witwen und bei 41 Läden um „Ehefrauen“.⁶¹⁰ In Lindlar wurde ebenfalls fast die Hälfte, nämlich sechs der 14 Lebensmittelläden von Frauen geführt. Fest in der Hand der Männer blieben aber auch 1951 spezialisierte Läden der Nahrungs- und Genussmittelbranche.⁶¹¹

Zu den Ergebnissen aus Bergisch Gladbach und Lindlar passt auch eine Umfrage unter selbständigen Einzelhändlern in Köln aus dem Jahr 1959, die zeigt, dass deren Betriebe zu einem Viertel den Kleinbetrieben⁶¹² zugeordnet werden konnten. Diese Betriebe wurden mit einer Ausnahme von Frauen geführt, deren Ehemänner nebenbei noch einen anderen Beruf ausübten. „So waren bei den Betrieben bis DM 50.000 Umsatz die Ehegatten in der Hälfte der Fälle noch anderweitig tätig, um das Familieneinkommen zu erhöhen. Bei diesen Fällen handelte es sich überdies – bis auf eine

⁶⁰⁷ Die Leitung der Bergisch Gladbacher Filiale der Firma Stüssgen übernahm eine Geschäftsführerin, die aber als Angestellte der Firma nicht im Adressbuch genannt wird.

⁶⁰⁸ In allen diesen Arbeitsfeldern des Nahrungs- und Genussmittelhandels wird keine Frau im Branchenverzeichnis genannt.

⁶⁰⁹ Adressbuch 1951, alphabetisches Verzeichnis und Branchenverzeichnis.

⁶¹⁰ In 34 Fällen wurde der Vor- und Zuname des Mannes erwähnt, mit der Ergänzung „Frau“ dahinter. Bei sieben Läden dagegen standen der Vor- und Zuname der Frau, teilweise ebenfalls mit dem Zusatz „Frau“ ergänzt. Dass es sich hierbei ebenfalls um Ehefrauen handeln konnte, zeigt das Beispiel der Gewährsperson Frau Häger, deren Mutter 1951 im Branchenverzeichnis stand und die den Laden führte, während ihr Mann als Beamter tätig war.

⁶¹¹ Beispielsweise Lebensmittelgroßhandlungen, Milchhandlungen, Kaffeeröstereien, Kartoffelhandlungen, Weinhandlungen und Reformhäuser. Einzige Branchen aus dem Lebensmittelbereich, in der wie auch bei den Lebensmittelläden Frauen als Inhaber oder Leiter genannt wurden, waren die Obst- und Gemüsehandlungen. Sieben von 28 Läden wurden von Frauen geführt.

⁶¹² Hagemann (1962), S. 18ff: An der Umfrage nahmen 79 Frauen und 72 Männer teil. Ders., S. 29: 27,1% der Läden hatten einen Umsatz von bis zu 50.000 DM im Jahr.

Ausnahme – um weibliche Geschäftsinhaber. Die Ehefrau führte hier das Geschäft meist als reine Nebenerwerbsquelle.⁶¹³ Als Vorurteil gegen die Lebensmittelläden war angeführt worden, „daß diese Einzelhandelsart häufig als Nebenberuf und hier wiederum von nicht vorgebildeten Frauen ausgeübt wurde“,⁶¹⁴ was aber zumindest in den 1950er Jahren so nicht stimmte. Der Anteil der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler mit einer kaufmännischen Ausbildung lag bei ca. 50% und das sowohl bei den weiblichen als auch bei den männlichen Geschäftsinhabern.⁶¹⁵

In Bergisch Gladbach wurden 1969/70 insgesamt 81 männliche und 48 weibliche selbständige Lebensmitteleinzelhändler aufgezählt.⁶¹⁶ Die Frauenquote betrug somit nur 37,2%. Allerdings konnten von den 81 Läden, die männlichen Inhabern zugeschrieben wurden, mindestens 25 nicht von der angegebenen Person selbst geleitet werden,⁶¹⁷ weil sie zusätzlich oder nebenbei einen anderen Beruf ausübte.⁶¹⁸ In diesen Fällen fiel die Führung des Ladens einem Familienmitglied, der Ehefrau, zu, und der Anteil der weiblichen Lebensmittelladenbetreiber läge, wie in den Jahren zuvor, bei über der Hälfte der Läden.⁶¹⁹

Jahr	Selbständige Einzelhändler	Anzahl Männer	Anzahl Frauen	„Frauenquote“	Vermutete Anzahl Frauen	Vermutete „Frauenquote“
1906	22	20	2	9,0 %	12	54,5 %
1920	28	24	4	14,3 %	18	64,3 %
1939	52	34	18	34,6 %	18	34,6 %
1951	90	40	50	55,5 %	50	55,5 %
1969/70	129	81	48	37,2 %	73	56,6 %

Tab. 20: Anteil der selbständigen Lebensmitteleinzelhändlerinnen an der Gesamtzahl der Läden in Bergisch Gladbach.⁶²⁰

⁶¹³ Ebd., S. 30.

⁶¹⁴ Gartmayr (1964), S. 156.

⁶¹⁵ Hagemann (1962), S. 46. Siehe dazu auch Kapitel 5.1.

⁶¹⁶ Adressbuch 1969/70, alphabetisches Verzeichnis und Branchenverzeichnis.

⁶¹⁷ Bei 25 männlichen Lebensmittelhändlern fehlt im alphabetischen Verzeichnis des Adressbuches die Angabe zum Beruf. Sie werden auch nicht als Lebensmittelhändler geführt. Es kann also für diese 25 Personen keine Angabe zu zusätzlichen Berufen oder Tätigkeiten gemacht werden, weshalb sie nicht in die vorliegende Berechnung einfließen.

⁶¹⁸ Die zusätzliche Betätigung wurde anhand des alphabetischen Verzeichnisses des Adressbuches offensichtlich.

⁶¹⁹ Die Frauenquote läge in diesem Fall bei 56,6%.

⁶²⁰ Die Tabelle führt die Läden der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler nach männlichen und weiblichen Betriebsinhabern auf. Die erste „Frauenquote“ zeigt den Anteil der Nennung von Frauen in den Adressbüchern. Die letzten beiden Spalten beziffern den wahrscheinlicheren oder möglichen Anteil weiblicher Geschäftsführer im Lebensmitteleinzelhandel auf, der nach den oben dargelegten Methoden ermittelt wurde.

Tabelle 20 zeigt zwei Frauenquoten, die sich sehr unterscheiden. Die letztere und wesentlich höhere Quote, die den Frauen einen Anteil an der Gruppe der Berufstätigen im Lebensmitteleinzelhandel von über der Hälfte attestiert, ist aus den Adressbüchern nicht direkt abzulesen. Sie lässt sich nur durch Vergleiche mit den Berufen der männlichen Einzelhändler ermitteln.

Auffallend ist die niedrige Frauenquote 1939. Ob die Berufstätigkeit der Frau nicht in das Bild der damaligen Zeit passte, oder ob mehr männliche Einzelhändler sich auf den Lebensmittelhandel als einzigen Erwerb konzentrierten und keine Zusatzbeschäftigung im Adressbuch angaben, ist nicht zu ermitteln. Die Angaben der Tabelle, vor allem die letztere Quote, entsprechen den Ausführungen Scheybanis, der im Einzelhandel eine Zunahme an weiblichen Betriebsinhabern im selbständigen Einzelhandel in den 1950er Jahren sieht.⁶²¹ Er kam zu dem Schluss, dass die „Inhaberinnenquote“ im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln wesentlich höher lag, als im allgemeinen Einzelhandel und konnte 1961 für den deutschen Arbeitsmarkt bestätigen, dass „etwa jeder zweite Lebensmittel- und Gemischtwareneinzelhändler eine Frau“ war.⁶²²

Scheybani stützt damit die spezifische Auswertung der Bergisch Gladbacher Adressbücher für die Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg. Aus diesem Grund erscheint auch die Annahme einer ca. 50% Beteiligung von Frauen am Lebensmittelhandel für die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts legitim.

⁶²¹ Scheybani (1996), S. 175. Der Anteil der weiblichen Betriebsinhaber im Handwerk nahm dagegen in dieser Zeit stark ab.

⁶²² Ebd., S. 176. „Je kleiner der Betrieb, desto höher der Anteil der weiblichen Betriebsinhaber.“

4. LEBENSMITTELHÄNDLER

4.1. BERUFSAUSBILDUNG

Eine Berufsausbildung war nicht Voraussetzung für den Betrieb eines Einzelhandelsgeschäftes und es waren bis in die 1930er Jahre auch keine Erlaubnisse von staatlicher oder städtischer Seite erforderlich, um ein Einzelhandelsgeschäft zu eröffnen. Dieses galt auch für den Lebensmitteleinzelhandel. Erst 1933 wurde das „Gesetz zum Schutz des Einzelhandels“ eingeführt, das die Einzelhandelsbetriebe genehmigungspflichtig machte. Für die Eröffnung eines Ladens war nun der Nachweis der Sachkunde und der persönlichen Zuverlässigkeit erforderlich. Außerdem wurde die Bedürfnisfrage gestellt, damit nicht zu viele Läden nebeneinander existierten.¹ Nach dem Zweiten Weltkrieg wurde diese Genehmigungspflicht beibehalten, allerdings ohne die Bedürfnisfrage zu stellen, und 1957 im Berufsausübungsgesetz für die Bundesrepublik Deutschland als rechtlich verbindlich erklärt.² „Als sachkundig galten in der Regel alle diejenigen, die eine Lehre und/oder eine mehrjährige unselbständige Tätigkeit im Einzelhandel vorweisen konnten. Erfüllte der Antragsteller diese Voraussetzungen nicht, so hatte er das Recht, seine Sachkunde im Wege einer Prüfung nachzuweisen.“³ Dieses Gesetz erlaubte im Gegensatz zu der vorherigen Regelung den Wechsel in eine andere Branche des Einzelhandels ohne einen zusätzlichen Nachweis der Sachkunde vorweisen zu müssen.⁴ Lediglich für den Handel mit Lebensmitteln musste noch zusätzlich eine Fachkunde nachgewiesen werden.⁵

Eine Berufsausbildung als Lebensmitteleinzelhändler war demnach nicht nötig, um einen Laden zu übernehmen oder sich mit der Gründung eines Ladens selbständig zu machen.⁶ Die Einführung einer Prüfung für Kaufleute, die das Äquivalent zu der Gesellenprüfung für Handwerker bilden sollte, stieß auf einige Schwierigkeiten, denn die „Auffassungen über Wert und Durchführbarkeit von Kaufmannsgehilfenprüfungen gingen bis in die dreißiger Jahre noch sehr auseinander.“⁷ Trotzdem war es seit Anfang des 20. Jahrhunderts möglich, eine Lehrabschlussprüfung im Lebensmitteleinzelhandel mit praktischer Lehre und Berufsschule zu machen, allerdings auf freiwilliger Basis.⁸ Schließlich einigten sich die Handelskammern auf eine einheitliche

¹ Krosigk (1963), S. 125.

² Scheybani (1996), S. 267.

³ Ebd., S. 279.

⁴ Puck (1995), S. 65.

⁵ Woll (1964), S. 117. Im Berufsausübungsgesetz von 1957 steht unter § 4: „Für den Handel mit Lebens- oder Arzneimitteln sind Prüfungen und Tätigkeiten im entsprechenden Warenzweig oder nach einer Kaufmannsgehilfenprüfung drei Jahre Praxis in diesem Zweig erforderlich.“

⁶ Auch die Ausbildung von Lehrlingen war nicht an einen absolvierten Lehrberuf im Einzelhandel geknüpft.

⁷ Hoffmann (1962), S. 48.

⁸ Zur Entwicklung der Berufsausbildung im Handel zur Zeit der Weimarer Republik siehe Muth (1985).

Prüfung, die aber nicht verpflichtend war, weil sie erst noch erprobt wurde. Die Prüfung war vor allem als Leistungsanreiz gedacht, weil die eigentliche „Eignung zum Kaufmannsberuf in der Regel nicht in einer solchen Prüfung zuverlässig“ hätte festgestellt werden können.⁹ Die angehenden Einzelhandelskaufleute erhielten den Kaufmannsgehilfenbrief, nachdem in einer schriftlichen und einer mündlichen Prüfung festgestellt worden war, „ob der Prüfling die praktischen Fertigkeiten und Kenntnisse seines Berufes erworben hat.“¹⁰ Die Abschlussprüfung fragte diese aber lediglich in der Theorie ab, während eine Überprüfung dieser Fertigkeiten in der Praxis nicht statt fand.

1968 wurde der Ausbildungsberuf des Einzelhändlers durch das Berufsbildungsgesetz neu gestaltet. Ein zweistufiges System ermöglichte eine zweijährige Lehre mit dem Abschluss „Verkäufer/Verkäuferin“. Darauf aufbauend wurde durch ein drittes Lehrjahr zum „Einzelhandelskaufmann“ oder zur „Einzelhandelskauffrau“ ausgebildet.¹¹ 1987 wurden diese Lehrberufe durch die neue Ausbildungsordnung wiederum verändert und in eine dreijährige Lehre zu „Kauffrau/Kaufmann im Einzelhandel“ umgewandelt.¹²

4.1.1. Berufswunsch - Berufswahl

Im Folgenden soll der Frage nachgegangen werden, wie die Gewährspersonen zu ihrer Arbeitsstelle im Lebensmitteleinzelhandel gekommen sind und was ihre Beweggründe waren, diesen Beruf zu ergreifen. Desweiteren sollen die individuellen Voraussetzungen und Überlegungen dargestellt werden, die ausschlaggebend für eine Berufstätigkeit im Lebensmitteleinzelhandel waren, sei es im Angestelltenverhältnis oder als selbständiger Händler.

Unterschieden wird bei der folgenden Darstellung der Berufsfindung zwischen drei Gruppen: Zunächst einmal gibt es die Gewährspersonen, die einen elterlichen Lebensmittelladen „im Hintergrund“ hatten (Familienbetrieb), dann diejenigen, die ohne elterliches Geschäft den Beruf wählten und als Angestellter im Lebensmitteleinzelhandel arbeiteten und schließlich die Gruppe derjenigen, die als Selbständige – als Neueinsteiger oder aus einem Familienbetrieb heraus – einen eigenen Laden neu eröffneten. Die Gewährspersonen haben bis auf eine Ausnahme¹³ alle in einem Lebensmittelgeschäft gearbeitet.

⁹ Hoffmann (1962), S. 48.

¹⁰ Wefelmeyer (1959), S. 280.

¹¹ Häußler (1987), S. 36.

¹² Ebd., S. 36.

¹³ Herr H.

4.1.1.1. Familienbetrieb

Auch wenn es sich bei vielen Läden, in denen die Gewährspersonen arbeiteten, um Familienbetriebe handelte, so bedeutete das nicht selbstverständlich, dass auch ihr Berufswunsch „Lebensmittelhändler“ war. Eine familieninterne Übernahme des elterlichen Betriebes war nicht selbstverständlich, denn die Berufswünsche einiger Gewährsleute lagen auf völlig anderen Gebieten. Allerdings übernahmen trotz einzelner Ablehnung fast alle Gewährspersonen den Familienbetrieb.

Insgesamt konnten 17 Gewährspersonen auf einen elterlichen Betrieb zurückgreifen und bis auf eine Ausnahme wurden diese Läden auch übernommen. Die Ausnahme war Herr H. (Jg. 1926), dessen Großvater schon einen Lebensmittelladen geführt hatte. Sein Vater (Jg. 1897) hatte eigentlich eine Ausbildung als Auslandskaufmann bei der Firma Bayer in Leverkusen machen wollen, war aber doch in den Laden des Großvaters eingestiegen, weil es nach dem Ersten Weltkrieg zu wenig Ausbildungsplätze gab. Herr H. bemerkte dazu, dass sein Vater „im Geschäft hängen geblieben“ sei. Er selbst hatte nicht mehr in dem Laden gearbeitet, sondern die Beamtenlaufbahn eingeschlagen.

Einen unbeabsichtigten Einstieg in den familieneigenen Lebensmitteleinzel- und Großhandel hatte Frau Breidohr (Jg. 1922). Sie wollte und sollte eigentlich eine andere Laufbahn einschlagen, denn ihr Bruder war für die Übernahme des Familienbetriebes vorgesehen. Als dieser im Zweiten Weltkrieg fiel wurde sie als Verstärkung im Familienbetrieb gebraucht. Auch ihr zweiter Bruder, der Metzger gelernt hatte, musste in den Betrieb zurückkehren und die Leitung des Groß- und Einzelhandels übernehmen. Eigentlich wollte Frau Breidohr ein Mädchenpensionat für höhere Töchter besuchen. Auf die persönlichen Wünsche wurde aber keine Rücksicht genommen, weil der Betrieb weitergeführt werden musste.¹⁴ Bei Herrn Hetzenegger (Jg. 1926) war ebenfalls der Einfluss des Zweiten Weltkrieges ausschlaggebend für die Wahl des Berufes Lebensmittelhändler. Er hatte zwar die Möglichkeit, in einen seit zwei Generationen bestehenden Lebensmittelladen einzusteigen, entschied sich aber erst für eine Lehre als Industriekaufmann. Da er die Lehre aufgrund der Kriegsschäden in dem Lehrbetrieb nicht beenden konnte und nach dem Krieg in der Glaserei seines Vaters und im Laden seiner Mutter aushalf, entschied er sich doch für eine Ausbildung als Kaufmannsgehilfe. Er lernte die Theorie auf der Abendschule, machte die Prüfung und führte den Lebensmittelladen als Haupterwerb weiter.¹⁵ Für ihn hatte sich seine

¹⁴ „Ich war noch sehr jung [Jg. 1922, d. V.]. Das kam daher, weil mein Bruder Soldat werden musste und es war ein Familienbetrieb. (...) Ja, ein Lehrling und ich wurden angelernt. Es hieß also, ich hatte mich schon in so einem Internat eingeschrieben, wenn der Bruder wiederkam, dann sollte ich dahin, das war auf Nonnenwerth. Bin ich nie hingekommen, weil es ja alles nicht so gelaufen ist, wie wir gerechnet haben“ (Frau Breidohr).

¹⁵ „Nach dem Krieg, als ich aus der Gefangenschaft nach Hause kam, ich hatte Industriekaufmann gelernt, die Industrie war kaputt, und dann habe ich erst meinem Vater in der Glaserei geholfen. Da war auch viel zu tun, Scheiben waren kaputt durch Bomben und Artillerie. Und dann sagte er,

berufliche Laufbahn ebenso unerwartet entwickelt, wie für Frau Häger (Jg.1929), die sich sogar „mit Händen und Füßen“¹⁶ gestraubt hatte, in den Laden der Mutter einzusteigen. Sie wollte lieber etwas im medizinischen Bereich machen und war während des Zweiten Weltkrieges im Arbeitsdienst eingesetzt worden. Die Arbeit machte ihr Spaß, doch ihre Mutter forderte sie für die Mitarbeit im Laden an, weil sie Hilfe brauchte. Der einzige Grund, nach dem Krieg im Laden der Mutter zu bleiben und eine Lehre als Kaufmannsgehilfin zu machen, war das schlechte Gewissen, die Mutter alleine zu lassen. In der Rückschau allerdings arbeitete Frau Häger nach der anfänglichen Abneigung gegen den Beruf später doch gerne als Lebensmittelhändlerin.

Auch zwei Gewährspersonen aus Lindlar sahen sich im Nachhinein von ihren Eltern bei der Berufswahl beeinflusst. Frau Stiefelhagen (Jg. 1936) wollte lieber Schneiderin werden, doch war die Lehrstellensituation so schlecht, dass sie sich der Entscheidung der Eltern beugen und eine Lehre im familieneigenen Laden machen musste.¹⁷ Ähnlich erging es Herrn Steinbach (Jg. 1936), der sich im Nachhinein mit 14 Jahren für eine berufliche Entscheidung zu jung gefühlt hatte, und dessen Eltern von ihm einfach erwarteten, dass er den elterlichen Betrieb übernahm.¹⁸

Neben dieser mehr oder weniger unfreiwilligen oder zufälligen Berufswahl gab es aber auch Gewährspersonen, die nach eigenen Aussagen gerne in den elterlichen Betrieb eingestiegen sind. Für Frau Keppel (Jg. 1904) aus Bergisch Gladbach war es selbstverständlich, im Laden der Mutter zu arbeiten. Sie wollte gerne zu Hause bleiben und arbeitete deshalb mit ihrer Mutter zusammen im Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft, während ihr Bruder den Großhandel leitete.¹⁹ Auch ihr Neffe, Herr Keppel (Jg. 1939), absolvierte in den 1960er Jahren zielgerichtet eine Lehre als Import- und

dann kannst Du doch, wenn Du zu Hause bist, die Buchführung noch machen, wenn Du nicht mit auf der Baustelle bist, und guckst mal bei dem Laden, mal eben reingucken. (...) Die Großeltern waren da schon, die Eltern haben es übernommen, dann war ich erst mal drin, und dann, ich weiß nicht, wer die Initiative ergriffen hat, auf jeden Fall, ich habe den Laden dann von den Eltern übernommen“ (Herr Hetzenegger).

¹⁶ „Nein, nein, absolut nicht. Ich habe mich mit Händen und Füßen dagegen gewehrt. Das wollte ich nie machen. (...) Dann verging eine Zeit und dann hatte ich ein schlechtes Gewissen nachher, das da aufzugeben, meine Mutter damit wieder alleine zu lassen, und dann bin ich dann dageblieben“ (Frau Häger).

¹⁷ „Ne, ich wollte Schneiderin werden, aber ich konnte keine Lehrstelle kriegen. Es war zu der Zeit auch schwer, Lehrstellen zu bekommen, aber da konnte man nicht wählen, da wurde man dahin getan, wo man hin musste, anderes gab es da nicht. (...) Haben die Eltern entschieden. War ja auch richtig“ (Frau Stiefelhagen).

¹⁸ „Wenn sie mich nicht hier rein gezwungen hätten, ich weiß nicht, was anderes ich geworden wäre. Ich hatte einfach, mit 14 hat man noch nicht so die Vorstellung. (...) Bei uns war es selbstverständlich: Landwirtschaft und Milchhandel, das wird der Bernd ja wohl machen. Und so ist es dann gekommen. (...) Das ist mehr oder weniger, man ist einfach reingesetzt worden, ja, das kann man sagen“ (Herr Steinbach).

¹⁹ „Nein, ich hab‘ das nicht gelernt. Ich war gern zu Hause. (...) Ich wollte gern im Hause bleiben“ (Frau Keppel).

Großhandelskaufmann, um in den Familienbetrieb einzusteigen.²⁰ Bei Herrn Quabach (Jg. 1912) aus Lindlar ließ der Stolz auf den Familienbetrieb und die Kaufmannsfamilie gar keinen Gedanken an einen anderen Berufswunsch zu.²¹

Einige Gewährspersonen standen weder positiv noch negativ dem Einstieg in den elterlichen Betrieb gegenüber. Für sie war es selbstverständlich, den Lebensmittelladen weiterzuführen. Ihr beruflicher Werdegang war vorgezeichnet, wurde nicht kritisch reflektiert und es stellten sich auch keine anderen Berufswünsche ein. Für Frau Zanel-la (Jg. 1948) war es keine Frage, dass sie im Laden der Mutter arbeitete, während ihr Bruder studierte.²² Auch im Falle von vier Gewährspersonen aus der Gemeinde Lindlar, die den Laden der Eltern übernommen hatten, wird diese Selbstverständlichkeit deutlich. Sie hatten die Übernahme des elterlichen Betriebes im Nachhinein nicht besonders hervorgehoben oder bewertet.²³

Zwei weitere Gewährsleute waren durch Heirat zu dem Beruf des Lebensmittelhändlers gekommen. Die Ehefrau von Herrn Zwikirsch (Jg. 1914) führte einen Lebensmittelladen, den schon ihre Großeltern aufgebaut hatten. Für Herrn Zwikirsch wurde die Arbeit im Laden nach der Heirat eine ungeplante, aber willkommene Beschäftigung, denn sie erlöste ihn von der ungeliebten Landarbeit, für die er als Vertriebener auf einem Bauernhof eingeteilt war. Er übernahm die Leitung des Ladens, während sich die Frau auf den Haushalt konzentrierte.²⁴ Der Mann von Frau S. (Jg. 1925) hatte den Laden seiner Mutter übernommen. Nach der Hochzeit führte sie dann gemeinsam mit ihrem Mann das Geschäft, wobei Frau S. die Arbeit im Laden und ihr Ehemann den Außendienst übernahm. Auch Frau Gronewald (Jg. 1914) kam mehr oder weniger durch eine Heirat zu der Tätigkeit im familieneigenen Gemischtwarenladen. Sie hatte eine Lehre bei der Sparkasse absolviert, wo sie mit Begeisterung arbeitete, während ihre Schwester der Mutter im Lebensmittelladen half. Als die Schwester aber aufhörte zu arbeiten, weil sie heiraten wollte, übernahm Frau Gronewald freiwillig deren Aufgabe und gab dafür ihre Stelle bei der Sparkasse auf.²⁵

²⁰ „Gerade in dieser Zeit habe ich meine Lehre als Import- und Großhandelskaufmann in Köln beendet und bin dann in unseren Großhandel eingestiegen“ (Herr Keppel).

²¹ „Jaja, die ganze Familie war doch, Wuppertal, Köln und Lindlar, waren alles Lebensmittler“ (Herr Quabach).

²² „Da hatten wir in Nussbaum [Bergisch Gladbach-Nussbaum, d. V.], hatten wir auch noch ein Lebensmittelgeschäft. Das habe ich dann gemacht. Da war ich aber noch in der Lehre, da hatte ich aber noch eine Frau bei mir, da waren wir zu zweit“ (Frau Zanel-la).

²³ Frau P. (Jg. 1925), Herr Tix (Jg. 1925), Herr Scheurer (Jg. 1936) und Herr Müller (Jg. 1939).

²⁴ „Da ist eine Kriegerwitwe und der Laden ist am Ende, der wird wohl geschlossen werden, und sie braucht dringend jemand der den Laden wieder aufbaut.“ (...) Wir kannten uns überhaupt nicht. Aber sie brauchte jemanden und mir war das Leben da leid in der Landwirtschaft“ (Herr Zwikirsch).

²⁵ „Meine älteste Schwester, die war da schon 48 und hat geheiratet. Habe ich zu der Mutter gesagt: ‘Lass sie heiraten Mutter. Ich kündige bei der Sparkasse.’ Und das habe ich gemacht (...) und da habe ich den Laden übernommen“ (Frau Gronewald).

4.1.1.2. Angestellte

Von den 26 Gewährsleuten gehörten sechs zu der Gruppe der Angestellten. Dabei handelte es sich ausschließlich um Frauen²⁶; jeweils drei aus Bergisch Gladbach²⁷ und drei aus Lindlar.²⁸ Ihre Eltern hatten beruflich nichts mit einem Lebensmittelhandel zu tun. Auf die Frage, wie sie zu dem Beruf gekommen waren, bezeugen die verschiedenen Antworten auch die unterschiedlichen Faktoren, die die Wahl beeinflussen konnten, in einem Lebensmittelladen zu arbeiten. Die sechs Frauen absolvierten ihre Lehre fast zeitgleich in den 30er und Anfang der 40er Jahre des 20. Jahrhunderts in unterschiedlichen Betrieben, in denen sie anschließend als Verkäuferinnen angestellt wurden. Nur eine Frau wechselte nach ihrer in einem Haushaltswarenladen absolvierten Lehre als Verkäuferin in einen Lebensmittelladen.

Die Berufswünsche der sechs Frauen zeigen deutlich die unterschiedlichen Motivationen der Berufswahl. Drei Frauen wollten unbedingt den Beruf der Lebensmittelverkäuferin erlernen und bewarben sich um eine Lehrstelle als Einzelhandelskauffrau. Frau Quabach (Jg. 1926) wurde 1942 bei der Konsumgenossenschaft Gummersbach als Lehrling angenommen. Ihre Berufswahl erklärte sie mit der geringen Auswahl an Berufen, die den Frauen offenstanden. Sie entschied sich bewusst für den Beruf der Lebensmittelverkäuferin, weil ihr andere Möglichkeiten, wie z. B. eine Hauswirtschaftslehre, nicht gefielen.²⁹ Die beiden anderen Frauen wollten ebenfalls lieber im Lebensmittelladen arbeiten, allerdings nicht, weil es das kleinere Übel, sondern weil es ihr Traumberuf war. Frau Rademacher (Jg. 1923) erwähnte zwar auch die geringen Möglichkeiten für Frauen, in den 1930er Jahren einen Beruf zu erlernen, aber für sie gab es ohnehin keine Alternative, weil sie schon als Kind unbedingt Verkäuferin werden wollte.³⁰ Sie hatte sich 1939 bei dem Filialisten Stüssgen beworben und war dort als Lehrling auch angenommen worden. Auch Frau Krämer (Jg. 1923) bemerkte ausdrücklich, dass sie immer schon den Beruf der Verkäuferin lernen wollte und sich deshalb bei einer Drogerie mit Lebensmittelverkauf in Wipperfürth beworben hatte. Sie bekam die Lehrstelle 1937 auch aufgrund ihres persönlichen Einsatzes bei der Suche.³¹

Im Gegensatz zu diesen Beispielen kamen die drei anderen Frauen eher zufällig und ohne eigenes Zutun an ihren Arbeitsplatz. Frau Stark (Jg. 1920) hatte eigentlich eine Lehre als Verkäuferin für Haushaltswaren gemacht, wurde aber während

²⁶ Zur Geschichte der weiblichen Angestellten um 1900 siehe Niehaus (1982).

²⁷ Frau Rademacher, Frau Stark und Frau Paul.

²⁸ Frau Krämer, Frau Garlet und Frau Quabach.

²⁹ „Es gab für uns Mädchen, ich komme aus einer Großfamilie, es gab für uns Mädchen nichts anderes wie sowas zu lernen. Bei uns waren nur die Jungen, die studieren durften. (...) Die Mädchen haben meist Hauswirtschaft zuerst gelernt“ (Frau Quabach).

³⁰ „Ja also, ich bin aus der Schule gekommen und mir ging es ums Abwiegen, Bedienen und Abwiegen. Als Kind hatte ich auch einen Kaufladen, und darum ist das denn so gewesen.“ „Entweder Büro, aber sonst war nur Verkäuferin“ (Frau Rademacher).

³¹ „Ja, ich wollte immer Verkäuferin werden“ (Frau Krämer).

des Krieges als Unterstützung in einem Lebensmittelladen eingesetzt, weil dort die Besitzerin erkrankt war. Zu diesem Zweck wurde sie aus dem Arbeitsdienst entlassen und musste vor dem Arbeitsamt eine Prüfung für Lebensmittel ablegen. Die beiden anderen Gewährspersonen wollten ursprünglich ebenfalls eine andere Ausbildung machen, was ihnen aber aus finanziellen Gründen nicht möglich war. So kam Frau Paul (Jg. 1922), die eigentlich Gärtnerin werden wollte, 1936 über die Vermittlung einer Verwandten an die Lehrstelle in einem Lebensmittelladen mit Bäckerei. Ihr war das letztendlich egal, denn auch in einem Lebensmittelladen war Geld zu verdienen, und „rumhängen“ wollte sie auch nicht.³² Frau Garlet (Jg. 1923) dagegen wollte lieber eine Lehrstelle bei der Post oder als Bürokraft, doch wurden in diesen Berufen überwiegend Männer eingestellt. Durch Zufall wurde sie gebeten, in einem Lebensmittelladen auszuhelfen, weil eine andere Verkäuferin ausgefallen war. Sie blieb von 1937 an in dem Laden und hat dort eine Lehre gemacht.³³

4.1.1.3. Selbständig mit eigenem Laden

Ohne auf einen Familienbetrieb zurückgreifen zu können, hatten sich fünf Gewährspersonen mit einem Lebensmittelladen selbständig gemacht. Bei drei von ihnen war der Wunsch nach einer finanziellen Absicherung und die unkomplizierte Möglichkeit, einen Laden zu eröffnen, ausschlaggebend für diesen Schritt gewesen. Herr Joist (Jg. 1907) hatte nach einer kurzen Arbeitslosigkeit als Vertreter für eine Seifenfabrik gearbeitet. Nach seiner Heirat eröffnete er mit seiner Ehefrau, einer gelernten Verkäuferin, zusätzlich noch einen Lebensmittelladen. Dieser wurde von der Frau geführt, während Herr Joist noch nebenbei als Vertreter oder bei einem Großhändler arbeitete.³⁴ Ähnlich waren die Verhältnisse bei Frau Quabach aus Bergisch Gladbach (Jg. 1913), deren Mann als Vertreter in einem Lebensmittelgroßhandel arbeitete, während sie den kleinen Lebensmittelladen führte.³⁵ Auch Frau Reschka (Jg. 1908) aus Linde machte sich aus finanziellen Gründen und ohne Vorkenntnisse und Lehre mit einem Lebensmittelladen selbständig. Ihr Vater hatte ihr aufgrund der schwierigen Familiensituation dazu geraten, weil sie die Familie finanziell unterstützen sollte. Ein

³² „Ich wollte ja irgendetwas tun, denn rumhängen, man war ja auch darauf angewiesen, mal Geld zu bekommen“ (Frau Paul).

³³ „Ich wollte so gerne an die Post, und dann haben sie keine Mädchen eingestellt. (...) Oder ins Büro, obwohl ich ein Zeugnis dafür hatte, aber die nahmen keine Mädchen dafür an. In den Jahren war das ja schlimm“ (Frau Garlet).

³⁴ „Und da habe ich eine Vertretung von der Bensberger Seifenfabrik übernommen. (...) Da habe ich 1932 mit angefangen. Und '33 hatte ich so viel an Kundschaft aufgebaut, dass wir geheiratet haben 1933. Ja, und 1934 haben wir das Geschäft übernommen. (...) Mit der Bensberger Seifenfabrik, das hatte ich noch nebenbei gemacht. Und wie ich das aufgegeben habe, kriegte ich das Angebot von dem Großhändler, in die Expedition zu kommen. Die kannten mich, und da bin ich nach Köln jeden Tag noch gefahren, in die Expedition. Da habe ich da gearbeitet. Und dann kam ich nach Hause, da ging das weiter“ (Herr Joist).

³⁵ „Ja, mein Mann hat nie so geholfen im Laden, der war immer beim Außendienst bei Keppel, so als Vertreter. Kunden besuchen und Geld kassieren und solche Sachen“ (Frau Quabach, GL).

Lebensmittelladen bot sich an, weil Frau Reschka dafür keine Ausbildung vorweisen musste, und sie immer zu Hause in der Nähe der kranken Mutter bleiben konnte.³⁶ Zwei weitere Gewährspersonen, die sich selbständig machten, hatten vorher als Angestellte gearbeitet. Frau Krämer (Jg. 1923) aus Lindlar hatte nach der Lehre in einer Drogerie mit Lebensmitteln einen eigenen Lebensmittelladen eröffnet, weil sie den Beruf so gerne ausübte. Ihr Mann arbeitete als Architekt bzw. Lehrer.³⁷ Frau Quabach (Jg. 1926) war beim Konsum in Lindlar angestellt gewesen bis sie Herrn Quabach (Jg. 1912) heiratete und sie sich in einem benachbarten Dorf mit ihrem eigenen Lebensmittelladen selbständig machten. Den Familienbetrieb von Herrn Quabach hatten seine Geschwister übernommen und ein eigener Laden bot ihm die Möglichkeit eines eigenen Auskommens.³⁸

4.1.2. Ausbildung

Insgesamt haben 14 der 26 Gewährsleute aus Lindlar und Bergisch Gladbach eine Lehre zum Einzelhandelskaufmann bzw. zur Einzelhandelskauffrau gemacht.³⁹ Acht von ihnen absolvierten die Lehrzeit in der Zeit von 1934 bis 1946.⁴⁰ Fünf machten ihre Lehre in der Zeit zwischen Ende der 1940er bis Mitte der 1950er Jahre⁴¹ und eine absolvierte ihre Lehre zu Beginn der 1960er Jahre.⁴²

³⁶ „Ich konnte nicht von zu Hause weg, weil die Mutter krank war und da hatte ich keine Ausbildung. (...) Die Mutter, die war immer sehr krank, und da musste ich zu Hause bleiben und da meinte er [der Vater, d.V.], vielleicht könnte man ein Lebensmittelgeschäft einrichten“ (Frau Reschka).

³⁷ „Ja, und da habe ich drüber nachgedacht, und dann sag ich zu meinem Mann: ‘Mensch, ich hätte ja wirklich Lust’. Ich war so mit Leib und Seele dabei. Da haben wir das auch gemacht und haben am Anfang, 1954, in einem Zimmer angefangen, und dann haben wir das Zimmer ausgeräumt und haben da eine Ladeneinrichtung gemacht“ (Frau Krämer).

³⁸ „Ich kam 1949, ich bin zehn Jahr weggewesen, sechs Jahre im Krieg und vier Jahre beim Russen in Gefangenschaft, zehn volle Jahre. Andere Schulkameraden, die hatten schon alle ihren Beruf aufgebaut – ihre Existenz aufgebaut, da fing ich mal erst an. (...) Da hatte ich ein Mädchen kennengelernt. (...) Dann kam eines Tages ein Landwirt vom Eichhof unten, und der hat uns dann den Laden in Biesfeld angeboten. Seine Schwester hatte einen Laden, der Mann war gestorben, und das konnte sie nicht mehr weitermachen. Dann haben wir dann 1953 den Laden übernommen“ (Herr Quabach).

³⁹ Aus Lindlar und Gemeinde kamen acht, aus Bergisch Gladbach sechs Absolventen/innen.

⁴⁰ Frau Stark (Jg. 1920), Lehre von 1934–1937; Frau Paul (Jg. 1922), Lehre von 1936–1939; Frau Krämer (Jg. 1923), Lehre von 1937–1940; Frau Garlet (Jg. 1923), Lehre von 1937–1940; Frau Rademacher (Jg. 1923), Lehre von 1939–1942; Herr Tix (Jg. 1925), Lehre von 1939–1942; Frau Quabach (Jg. 1926), Lehre von 1942–1945; Herr Hetzenegger (1926), Lehre von 1942–1944 und 1945–1946.

⁴¹ Frau Häger (Jg. 1929), Lehre von 1946–1949; Frau Stiefelhagen (Jg. 1936), Lehre von 1950–1953; Herr Steinbach (Jg. 1936), Lehre von 1951–1954; Herr Scheurer (Jg. 1936), Lehre von 1953–1955; Herr Müller (Jg. 1939), Lehre von 1955–1958.

⁴² Frau Zanella (Jg. 1948), Lehre von 1962–1965.

4.1.2.1. Lehrbetrieb

Von der Gruppe der 14 Gewährspersonen mit Lehre waren acht schon durch den Lebensmittelladen der Eltern mit der Arbeit in einem Lebensmittelladen vertraut, bevor sie ohne Ausnahme die Möglichkeit ergriffen, im elterlichen Laden die Lehre zu absolvieren.⁴³ Die sechs Gewährspersonen, die im Gegensatz dazu nicht auf einen Familienbetrieb zurückgreifen und trotzdem den Beruf erlernen wollten, mussten sich um eine Lehrstelle bemühen, was vor und während der Kriegszeit nicht leicht war und oft vom Zufall oder großer Eigeninitiative abhing.⁴⁴

Insgesamt unterschieden sich die Lehrbetriebe hinsichtlich ihres Status als Haupt- oder Nebenerwerb sowie ihrer Kombination mit anderen beruflichen Tätigkeiten oder Warengruppen. Bei den Familienbetrieben, in denen die Gewährsleute lernten, handelte es sich in drei Fällen um Lebensmittelläden, in denen der Haupterwerb der Familie erwirtschaftet wurde.⁴⁵ Als Ergänzung kam bei diesen Läden noch der Betrieb eines Obst- und Gemüseladens und einer Eisdiele, einer kleinen Landwirtschaft sowie eines Milchhandels hinzu. Die anderen Familienbetriebe wurden nur als Nebenerwerb geführt.⁴⁶ Hier ergaben sich Kombinationen mit anderen Berufen, weil der Vater als Beamter, Glaser oder Gastwirt arbeitete und die Mutter den Laden führte.

Die Lehrbetriebe der Gewährsleute, die nicht im Laden der Eltern lernten, unterschieden sich ebenfalls. Die Lehre wurde zwar ausschließlich in Läden absolviert, die als Haupterwerb betrieben wurden, dafür variierte aber die Geschäftsart und das Sortiment. In ausschließlichen Lebensmittelläden lernten drei Lehrlinge, allerdings jeweils mit einer anderen Betriebsform. Frau Garlet war bei einer selbständigen Lebensmitteleinzelhändlerin in der Lehre, Frau Quabach lernte in der Lindlarer Filiale der Konsumgenossenschaft Gummersbach und Frau Rademacher war in der Bergisch Gladbacher Filiale der Firma Stüssgen als Lehrling angenommen worden. Bei den verbliebenen drei Gewährspersonen mit Lehre unterschieden sich die Lehrbetriebe besonders hinsichtlich des Sortiments. Während Frau Krämer den Beruf der Einzelhändlerin in einer Drogerie, in der auch Lebensmittel verkauft wurden, lernte, absolvierte Frau Paul ihre Berufsausbildung in einem Lebensmittelladen mit Bäckerei, wobei der Haupterwerb auf die Backwaren fiel. Frau Stark hatte eine Einzelhandelslehre in einem Laden für Haushaltswaren gemacht bevor sie in einem Lebensmittelladen arbeitete.⁴⁷

⁴³ Frau Stiefelhagen, Herr Steinbach, Herr Müller, Herr Tix, Herr Scheurer, Herr Hetzenegger, Frau Häger, Frau Zanella.

⁴⁴ Frau Garlet, Frau Quabach, Frau Krämer, Frau Paul, Frau Rademacher, Frau Stark.

⁴⁵ Frau Stiefelhagen, Herr Steinbach, Frau Zanella.

⁴⁶ Herr Hetzenegger, Frau Häger, Herr Müller, Herr Tix, Herr Scheurer.

⁴⁷ Für diese Arbeit musste sie beim Arbeitsamt als Zusatzschulung den Nachweis der Sachkunde erbringen.

Eine Lehrstelle im familieneigenen Laden bedeutete eine Berufsausbildung ohne lange Lehrstellensuche und für die Familie eine zusätzliche Arbeitskraft. Allerdings wird die Lehre im eigenen Betrieb von einigen Gewährsleuten auch kritisch gesehen, weil sie keine Erfahrung in anderen Betrieben und mit anderen Ladenformen machen konnten.⁴⁸ Die Gewährspersonen, die im Laden der Eltern gelernt hatten, übernahmen diesen später auch und blieben während ihres gesamten Arbeitslebens in diesem Betrieb. Im Gegensatz dazu wechselten einige der Gewährsleute ohne elterlichen Betrieb ihre Arbeitsstellen. Sie bekamen Einblicke in andere Betriebsformen und konnten Erfahrung sammeln. Frau Krämer hatte z.B. die Lehre in einem Drogerieladen mit Lebensmitteln gemacht und anschließend als Filialleiterin bei Stüssgen gearbeitet, bevor sie sich selbständig machte und einen eigenen Laden eröffnete. Frau Quabach, die bei der Konsumgenossenschaft gelernt und gearbeitet hatte und zur Filialleiterin aufgestiegen war, musste immer mal wieder als Aushilfe oder Urlaubsvertretung in anderen Filialen aushelfen, bevor sie sich mit ihrem Mann selbständig machte. Besonders oft wechselte Frau Rademacher den Arbeitsplatz. Sie hatte bei dem Filialbetrieb Stüssgen gelernt und gearbeitet und blieb dort auch ihr ganzes Arbeitsleben lang angestellt, wurde aber immer wieder in einer anderen Filiale eingesetzt.

4.1.2.2. Berufsschule

Die Lehrbetriebe der acht Gewährspersonen aus dem Dorf und der Gemeinde Lindlar lagen bis auf eine Ausnahme auch im Gemeindebezirk. Nur Frau Krämer aus Lindlar absolvierte ihre Lehrzeit in einem Laden in Wipperfürth. Neben der praktischen Ausbildung im Laden bestand die Lehre aus einem theoretischen Teil, der in der Berufsschule gelehrt wurde. Sieben Gewährspersonen besuchten die Berufsschule in Wipperfürth, während Herr Scheurer in Bergisch Gladbach zur Berufsschule ging. Die sechs Gewährsleute aus Bergisch Gladbach, die auch dort ihre Ausbildung machten, besuchten die Berufsschule vor Ort.⁴⁹

Die Lehrzeit dauerte bei den Gewährspersonen drei Jahre. Nur Herr Scheurer aus der Gemeinde Lindlar erhielt schon nach zwei Jahren den Kaufmannsgehilfenbrief, weil er vorher ebenfalls zwei Jahre lang die Höhere Handelsschule in Bergisch Glad-

⁴⁸ „Aber, wie gesagt, ich bin, was vielleicht falsch war, aber damals eben anders, das man nicht in einem anderen Betrieb gewesen ist. Aber ich glaube, im Ganzen hat das unserem Laden nichts geschadet, denn wir haben, das haben sie auch gesehen, immer wieder versucht, uns zu bessern“ (Herr Steinbach). „Bei meiner Mutter. Was im Nachhinein nicht so gut gewesen ist. Es wäre besser gewesen, ich hätte fremd irgendwo eine Lehre gemacht. Aber das war das Alter, nehme ich an im Nachhinein, meiner Eltern. Das waren Ängste. Auch mit dem Gedanken, dass ich evtl. das doch mal übernehmen würde“ (Frau Zanella).

⁴⁹ Zur Geschichte und Entwicklung der Fortbildungsschule in Bergisch Gladbach, die der Vorläufer der Berufsschule war, siehe Christ/Ludwig (1998). In dieser Fortbildungsschule gab es seit 1904 kaufmännische Klassen in denen auch Frauen unterrichtet wurden. Hild-Berg (1998), S. 168.

bach besucht hatte. Frau Häger aus Bergisch Gladbach sparte ebenfalls ein Jahr Berufsschule, weil sie „aus Versehen“ ins zweite Jahr eingeschult worden war und die Prüfung somit nach zwei Jahren machte.

Die Berufsschule fand einmal wöchentlich statt.⁵⁰ Es wurde von den Lehrherren bzw. Lehrherrinnen verlangt und auch im Lehrvertrag festgehalten, dass den Auszubildenden neben ihrer Arbeit im Laden genügend Zeit für die schulische Ausbildung gewährt werde. Im „Lehrvertrag für kaufmännische Lehrlinge“ von Frau Garlet aus dem Jahr 1937 findet sich dementsprechend folgender Absatz:

„Der Lehrherr verpflichtet sich, für die Ausbildung und das Wohl des Lehrlings zu sorgen, insbesondere: (...) 4. Den Lehrling in der vorgeschriebenen Zeit zur Berufsschule anzumelden und ihn zum regelmäßigen und pünktlichen Besuch der Berufsschule anzuhalten. Der Besuch der Berufsschule gilt als Arbeitszeit.“

Die Gewährspersonen aus Lindlar bekamen zum Abschluss der Berufsschule ein Entlassungszeugnis, das vom „Berufsschulzweckverband der Stadt Wipperfürth und der Ämter Engelskirchen, Klüppelberg, Kürten und Lindlar“ ausgestellt war. Das Zeugnis diente als Grundlage für die Zulassung zur Kaufmannsgehilfenprüfung, deren praktischer Teil in Gummersbach stattfand. Die Gewährspersonen aus Bergisch Gladbach mussten die Kaufmannsgehilfenprüfung bei der Industrie- und Handelskammer in Köln ablegen.⁵¹ Seit 1950 war ein Einheitslehrvertrag vorhanden, der eine schriftliche, mündliche und praktische Prüfung festlegte.⁵² Das spezifische Problem bei der Prüfung zum Einzelhandelskaufmann war die praktische Prüfung, denn hier konnte nicht, wie z.B. im Handwerk, ein Lehrstück vorgewiesen werden. Der praktische Teil bestand für die Lehrlinge im Verkauf, also im Umgang mit den Kunden und dieser Teil ließ sich nur schwer prüfen. Deshalb wurden Verkaufssituationen simuliert und Fragen zu den Waren in den Vordergrund gerückt. Diese spezifische Problematik dokumentieren auch die Aussagen von Herrn Steinbach:

„Ja, ich habe hier [im Milchhandel der Eltern, d. V.] die Lehre gemacht, wie man so schön sagt, mit Milch, Butter, Eier, Käse. War nicht einfach, musste aber als Einzelhändler, also Gesamtsortiment, die Prüfung machen als ‚Kaufmannsgehilfe‘. Und das war nach drei Jahren, das war dann einmal schriftliche Teil vor der Handelskammer und einmal ja das Praktische. Das Praktische ist natürlich für uns etwas schwierig. Ich weiß, das war auf Karnevalsdienstag, nein Aschermittwoch, in der Nähe von der Agneskirche beim Stüssgen-Markt, da war abends um sieben Uhr praktisch und das war mehr oder weniger: Wie will

⁵⁰ „Wöchentlich einmal Berufsschule und da gab es auch noch nicht nachmittags frei, nach der Schule musste man dann noch arbeiten“ (Frau Quabach). „Ich musste verkaufen hier im Laden. Und wir waren einen Tag in der Berufsschule den ganzen Tag, in Wipperfürth“ (Frau Stiefelhagen).

⁵¹ „Warenkunde, ja auch. Wir haben in der Prüfung bei der Industrie- und Handelskammer, da musste man Warenkunde schon gut kennen. Doch, die haben wir dann auf der Industrie- und Handelskammer in Köln gemacht die Prüfung. Das war kurz vor dem Krieg. Wann war das denn? 1939, ja“ (Frau Paul).

⁵² Puck (1996), S. 81.

man verkaufen? Also, beim Metzger kann man sagen, ‚Komm, schneide mal ein paar Filetstücke usw.‘, aber wir wurden praktisch mehr im Warenbereich gefragt, nicht? Das sehe ich bei anderen Berufen schon mehr, wenn ich denke, es macht jemand eine Gesellenprüfung als Schreiner, der macht einen Schrank. Der kann also mehr zeigen, was er handwerklich drauf hat, und auch schriftlich. Wir haben doch in der Richtung mehr schriftlich. Ja, dann habe ich, wie gesagt, nach drei Jahren die Prüfung bestanden.“

4.1.2.3. Theoretische Lehrinhalte

Die Kaufmannsgehilfenlehrlinge gehörten zu der Kaufmännischen Abteilung der Berufsschule. In der Kaufmännischen Abteilung wurden auch die Lehrlinge unterrichtet, die zu Büroangestellten oder zum Industriekaufmann ausgebildet wurden.⁵³ In einigen Fächern konnten die Lehrlinge der verschiedenen Berufe zusammen, in anderen mussten sie getrennt in berufsspezifischen Fächern unterrichtet werden.⁵⁴ In seinem Buch über Unterrichtsstoff und Lehrpläne für Einzelhandelsschulen nannte Eckard 1930 als wichtigste Fächer die Warenkunde und die Verkaufskunde. „Demnach ist die Warenkunde mit der Kunde vom Menschen als Käufer zu verbinden, erst dann wird sie zur wirklichen Fachkunde für den Einzelhändler.“⁵⁵ Zusätzliche Nebenfächer sollten den Berufsschulunterricht für Einzelhändler erweitern. Mit diesen Fächern waren Einzelhandelsbetriebskunde, Buchführung und Statistik sowie kaufmännisches Rechnen gemeint, die noch von „berufsergänzenden und allgemeinbildenden Fächern“ wie Deutsch, Wirtschaftserdkunde, Bürgerkunde, Turnen und Haushaltsunterricht komplettiert wurden.⁵⁶ Auf Wunsch konnte noch das Erlernen von Kundschrift und Dekorationsübungen dazu gehören. Das Zeugnis von Frau Krämer zeigt, dass die schulische Ausbildung 1940 den Forderungen Eckards entsprach und sie auch in den geforderten Fächern benotet wurde.⁵⁷ Eckard forderte von der Einzelhandelsberufsschule, sie sollte:

⁵³ „Ich habe Einzelhandelskaufmann machen müssen und konnte, wie gesagt, zu Hause einen praktischen Beruf ausüben. Hatte dadurch auch alles andere tun müssen. Die Schule, die Berufsschule in Wipperfürth habe ich besucht. In der Klasse der Verkäufer und Industriekaufleute, war aber aufgeteilt, die Klasse. Ich hatte meistens, wir waren meistens mit vier oder fünf Jungen, alles andere waren Mädchen“ (Herr Tix).

⁵⁴ „Da hatten wir ja alles zusammen. Da waren ja auch die Büroangestellten mit bei uns. Wir hatten nur immer getrennt, Warenkunde, die machten keine Warenkunde, die entfiel bei denen, dafür hatten sie dann andere Fächer“ (Frau Krämer).

⁵⁵ Eckard (1930), S. 4.

⁵⁶ Ebd., S. 5-7.

⁵⁷ Zeugnis von Frau Krämer von 1940. Als Fächer erschienen auf dem Abschlusszeugnis Verkaufskunde, Warenkunde und Wirtschaftserdkunde, Betriebskunde des Einzelhandels mit Deutsch und Schriftverkehr, Gemeinschaftskunde, Kaufmännisches Rechnen, Buchführung und Statistik. Außerdem hatte sie Unterricht in Kochen und Nahrungsmittellehre sowie Vortrag erhalten. Das Fach Kochen und Nahrungsmittellehre entsprach ebenfalls einer Forderung Eckards. Ebd., S. 9. Die Frauen sollten auf ihren späteren Beruf als Hausfrau vorbereitet werden, da „mindestens drei Viertel bis vier Fünftel später in den eigentlichen Beruf der Frau übergehen, d.h. sich verheiraten.“

„die kaufmännische Lehre der Verkäuferinnen ergänzen und die jungen Mädchen befähigen, nach beendeter Lehrzeit sich als tüchtige Verkäuferin zu betätigen. Der Hauptwert wird daher auf eine gründliche Ausbildung in der Verkaufs- und Warenkunde gelegt. Daneben sollen die Schülerinnen in der Lage sein, sicher und gewandt die im Einzelhandel vorkommenden Rechenarbeiten durchzuführen, soweit wie möglich im Kopf. Der ständige Verkehr mit der Kundschaft erfordert weiter einen einwandfreien Gebrauch der Muttersprache.“⁵⁸

Die Aussagen der Gewährspersonen bestätigen Warenkunde als eines der wichtigsten Fächer. Sie war für den Beruf eines Kaufmannsgehilfen unerlässlich, denn der Verkäufer bzw. die Verkäuferin musste sich gut im Sortiment auskennen. Im Fach Warenkunde lernten die Lehrlinge alles über die Herkunft, die Beschaffenheit, die Herstellung und die Zusammensetzung der Lebensmittel, die zum Sortiment eines Lebensmittelladens gehörten.⁵⁹ Als weiteres Fach wurde von den Gewährsleuten die Buchführung erwähnt.⁶⁰ Allerdings weichen die Aussagen oder die Erinnerungen der Gewährspersonen, was den Stellenwert dieses Faches angeht, voneinander ab. Die Lehrlinge aus den 1930er Jahren bescheinigten der Buchführung eine geringe Bedeutung im Unterricht. Sie schien in dieser Zeit nur in geringem Maße unterrichtet worden zu sein und gehörte nur soweit zum Lehrplan, wie sie für den Beruf des Verkäufers notwendig und ausreichend war.⁶¹ Auf dem Entlassungszeugnis aus dem Jahr 1940 war dieses Fachgebiet aber mit den Schulfächern ‚Kaufmännisches Rechnen‘ und ‚Buchführung und Statistik‘ abgedeckt.⁶² Die Aussagen der Lehrlinge aus den folgenden Jahrzehnten deuteten auf eine zunehmende Intensität der Buchführung hin. Die Anforderungen bezüglich der Buchführung nahmen im Laufe der 1950er

Von diesem Gesichtspunkt aus gesehen, müssen in Mädchenklassen auch Turn- und Haushaltsunterricht als wichtige Stoffgebiete bezeichnet werden.“ Diese Annahme passte sehr gut in das Frauenbild der Zeit.

⁵⁸ Ebd., S. 17.

⁵⁹ „Käse, die Zusammensetzung. Und dann was das heißt, meinestwegen vierzig Prozent Fett in Trockenmasse. Steht ja auf dem Käse. Ich kann es Ihnen heute nicht mehr sagen“ (Frau Krämer). „Die Warenkunde, die mussten wir ja lernen, auch in der Berufsschule, was Erbsen, Reis und was es alles ist, Griesmehl, wo das her kommt, und wie das hergestellt wird, so etwas. Das war das Wichtigste“ (Frau Quabach).

⁶⁰ „Und wir waren einen Tag in der Berufsschule den ganzen Tag, in Wipperfürth. Da kriegte man denn Warenkunde und etwas Buchführung beigebracht“ (Frau Stiefelhagen). „Ja, Rechnen und Buchführung und so. (...) Warenkunde auch“ (Frau Rademacher). „Warenkunde und Buchführung, das waren die Hauptfächer“ (Frau Krämer).

⁶¹ „Buchführung habe ich nicht gelernt. Das gab es da auch noch nicht. Gab es gar nicht. Ne“ (Frau Quabach, Lehre von 1937-1940). „Buchführung auch, aber das war meine Sache nicht. Buchführung auch, aber eigentlich zu der Zeit, als ich mit der Lehre angefangen habe, nur so nicht ganz, wie sagt man, jetzt von der Pike auf zu lernen. Das gab es nur so am Rande mit der Buchführung, wie es sich so gerade ergab in der Schule“ (Frau Paul, Lehre von 1936-1939).

⁶² Zeugnis von Frau Krämer von 1940.

und 1960er Jahre zu, da sich immer neuere und aufwendigere Buchführungsarten entwickelten, die eine veränderte und wirtschaftlichere Betriebsführung des Ladens ermöglichten.⁶³

Eine Ausnahme innerhalb der Gruppe der ausgebildeten Lebensmitteleinzelhändler stellte Herr Hetzenegger dar, der das theoretische Wissen für die Kaufmannsgehilfenprüfung, vor allem die Warenkunde, in Abendkursen erlernte. Die Lehre als Industriekaufmann hatte er während des Krieges abbrechen müssen und hatte in der Nachkriegszeit im elterlichen Laden gearbeitet. Da Herr Hetzenegger unbedingt einen Lehrabschluss haben wollte, belegte er Abendkurse und meldete sich schließlich zur Kaufmannsgehilfenprüfung an. Sein ehemaliger Lehrherr hatte ihm die Lehrzeit bescheinigt.⁶⁴

4.1.2.4. Praktische Lehrinhalte

Die praktische Ausbildung der angehenden Einzelhandelskaufleute erfolgte im Lehrbetrieb. Die Verantwortung für die Vermittlung des praktischen Wissens lag bei den Eltern oder dem Lehrherrn bzw. Lehrherrin. Die insgesamt acht Gewährspersonen, die bei ihren Eltern im Betrieb lernten, hatten ungelernete Lehrer, weil ihre Eltern keine Ausbildung als Einzelhandelskaufmann/frau vorweisen konnten. Sie vermittelten ihren Kindern nur die praktischen Bereiche der Ausbildung, die sie aus der jahrelangen Erfahrung mit der Führung eines Lebensmittelladens als wichtig und notwendig empfanden. Allerdings lernten auch die Gewährspersonen, die bei fremden Lehrherren untergebracht waren, nicht immer von ausgebildeten Personen. Der Grund hierfür war, dass ohne Berufsausbildung ein Laden eröffnet werden durfte, und nach einigen Jahren Berufserfahrung sogar Lehrlinge ausgebildet werden konnten.⁶⁵ Lediglich die Gewährspersonen, die im Konsum und im Filialbetrieb Stüssgen lernten, wurden von ausgebildetem Personal geschult, weil für eine Anstellung bei diesen Läden die Prüfung zum Kaufmannsgehilfen Voraussetzung war.⁶⁶

⁶³ „Und ich weiß noch, das erste Halbjahr, wie ich das so in der Berufsschule gelernt hatte, das erste Halbjahr hatte so viel Mist gebaut, dass ich das ganze neu machen musste. So gut hatte ich die Buchhaltung gemacht. Aber man hat's gelernt. Da war das, wie gesagt, da hatte man das Eingangsbuch, und dann kam dann das amerikanische Journal“ (Herr Steinbach, Lehre von 1951-1954).

⁶⁴ „Ja, ich musste ja einen Lehrabschluss haben. Dann habe ich Abendkurse besucht, damit ich auch ein Fachwissen für den Einzelhandel bekam, Fachkunde, Warenkunde. Und habe dann bei der ersten Kaufmannsgehilfenprüfung [nach dem Krieg, d. V.] mich direkt wieder angemeldet“ (Herr Hetzenegger).

⁶⁵ Scheybani (1996), S. 279.

⁶⁶ Frau Rademacher.

Die Lehrlinge wurden zwar in der Praxis direkt in den Betriebsablauf des Ladens einbezogen, ihre Aufgaben waren aber zu Beginn sehr einseitig, denn sie mussten überwiegend den Laden putzen⁶⁷ und Botendienste erledigen.⁶⁸

„Ja, was lernte man. Das waren alles so Dinge, morgens um sieben Uhr musste ich da sein, dann musste ich erst den Laden putzen, und so gegen acht Uhr, dann kamen dann die ersten Kunden.“ (Frau Garlet)

„Es ist für einen Lehrling damals sehr sehr schwer gewesen, man musste praktisch sehr früh aufstehen, meistens morgens schon um fünf oder um halb sechs, weil die Brötchen früh, wir hatten ja Bäckerei und Lebensmittel.“ (Frau Paul)

„Ja, dann musste das Haus abgewaschen werden. Unten im Aufenthaltsraum Kaffee aufschütten, dann kamen die ersten zum Kaffeetrinken. Dann musste aufgefüllt werden. Ja, wenn irgendetwas an der Sparkasse geholt werden musste, dann musste man auch gehen. (...) Wir haben ja teilweise das Gehalt noch selbst ausgezahlt. Das war alles nicht so einfach.“ (Frau Rademacher)

Besonders betonten die Gewährspersonen, dass bei dem praktischen Teil ihrer Ausbildung auf gutes Benehmen im Umgang mit den Kunden Wert gelegt wurde. Ein freundliches und entgegenkommendes Verhalten gegenüber den Kunden wurde sowohl im Geschäft als auch außerhalb des Ladens gefordert. Unabhängig ob es sich bei dem Lehrbetrieb um den der Eltern oder eines fremden Lehrherren handelte, wurden die Lehrlinge zu Freundlichkeit und Höflichkeit ermahnt.⁶⁹

Die Aussagen über die praktischen Anforderungen in der Lehrzeit waren nicht sehr präzise.⁷⁰ Die Gewährspersonen wurden als Lehrlinge in den Tagesablauf eines Lebensmittelladens integriert und mussten nach und nach alle anfallenden Aufgaben erledigen. Die Lehrlinge, die im Betrieb ihrer Eltern lernten, wurden auch für Tätigkeiten herangezogen, die durch ein zusätzlich betriebenes Gewerbe anfielen. Sie mussten z.B. in Gastwirtschaft, Tankstelle, Post, Glaserei und beim Milch- oder

⁶⁷ „Also, wir hatten noch zwei Lehrlinge und eine Angestellte in der Küche, die aber auch noch mit im Geschäft half. Meine Chefin war eine Witwe, und der Geschäftsführer war noch da. Und wir mussten auch da viel, viel arbeiten. Ich weiß, freitags um sechs Uhr raus. Da wurde alles geputzt, das Lager geputzt, Treppen gescheuert“ (Frau Krämer). „Ja, also mit dem Lernen, wir mussten eigentlich alles lernen, vor allen Dingen, wir mussten auch putzen und schrubben und alles machen“ (Frau Paul).

⁶⁸ Die Lehrlinge wurden nach neun Uhr zu guten und besseren Kunden losgeschickt, um deren Wünsche aufzunehmen. Im Laden wurden dann die Bestellungen der Kunden zusammengepackt und anschließend wieder ausgeliefert (Frau Stark).

⁶⁹ „Vor allen Dingen, wie man zu den Kunden zu sein hatte. Freundlich und höflich und, was weiß ich, und wehe, das wäre mal nicht gewesen, dann hätte es aber was gesetzt“ (Frau Paul). „Ich war vielleicht auch so. Aber das wurde uns auch beigebracht. Wir mussten immer sehr höflich sein“ (Frau Krämer). „Ne, ne, wehe wir waren unfreundlich. Da hätte unsere Mutter aber was anderes gesagt“ (Frau Stiefelhagen). „Ja, ich meine Freundlichkeit, das mussten wir sowieso, das kriegten wir gesagt, auch wenn wir draußen sind, die Leute grüßen, und so, das mussten wir“ (Frau Garlet).

⁷⁰ „Ich musste verkaufen hier im Laden“ (Frau Stiefelhagen). „Man kriegte es schon beigebracht, es wurde einem gesagt, wie man wiegt“ (Frau Paul).

Kohlenhandel aushelfen.⁷¹ Frau Paul aus Bergisch Gladbach wohnte als Lehrling bei dem fremden Lehrherren im Haushalt. Dadurch waren ihre Aufgaben nicht nur auf den Laden, sondern auch auf den Haushalt ausgedehnt und der Lehrherr hatte auch außerberufliche Erziehungsaufgaben zu absolvieren.

„Aber ich meine, ich habe eigentlich eine sehr gute Lehre gehabt, nur meine Chefin, die erste Frau (...), ich wurde dann nachher die zweite, die ist an Krebs gestorben. Die hat sehr sehr lange gelitten, und die habe ich noch mitgepflegt. (...) Es war alles so furchtbar streng und mal Ausgehen, das gab es überhaupt nicht. Ich habe ja dann auch im Haus gewohnt und da wurde sehr darauf geachtet.“ (Frau Paul)

Bei der Firma Stüssgen wurde viel Wert auf die Ausbildung gelegt. Die einzelnen Filialen waren oft größer und mit mehr Personal ausgestattet als die Läden der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler. Außerdem war der Laden in verschiedene Abteilungen unterteilt. Das Prinzip der Arbeitsteilung brachte es außerdem mit sich, dass die Angestellten jeweils in einem eigenen Bereich tätig waren. Es gab Revisoren, Substitut/innen, Filialleiter/innen, Abteilungsleiter/innen für „Obst und Gemüse“, für „Frischfleisch“ oder für „Lebensmittel“ sowie Verkäufer/innen und Kassierer/innen.⁷² Der Lehrling sollte alle Abteilungen durchlaufen und die verschiedenen Aufgabenfelder kennen lernen. Zudem wurde auch theoretisches Wissen während der praktischen Arbeit im Laden von den Revisoren abgefragt.

„Bei Stüssgen da waren dann auch die Revisoren, die machten dann Warenkunde, die fragten dann. (...) Die Lehrlinge wurden in jede Abteilung mitgenommen. An Obst, an Getränke, Waschpulver, kamen alle paar Wochen an eine andere Theke. Warenkunde wurde zwischendurch gemacht. (...) Wenn der Revisor kam, der fragte denn uns ab.“ (Frau Rademacher)

Die Gewährspersonen schilderten ihre Lehrzeit unterschiedlich. Für diejenigen, die als Lehrlinge im familieneigenen Betrieb der Eltern lernten, unterschied sich die Arbeit kaum von ihrer vorherigen Tätigkeit im Laden, in dem sie schon als Kind mitgeholfen hatten. Die Gewährspersonen, die ihre Lehrzeit in einem fremden Lehrbetrieb verbracht hatten, betonten dagegen, dass die Arbeit eines Lehrlings schwer und sein Tag ausgefüllt war und erwähnten auch die Strenge des Lehrherrn.

„Dann hatte ich einmal einen Splitter tief in der Hand, da ging ich zum Arzt. Da sagte sie [die Lehrherrin, d. V.] nur: ‚Das kommt nur, weil Du zu spät aufgestanden bist. Du musstest Dich dann zu sehr beeilen.‘ Das war die einzige Anteilnahme zu dem Geschehen. Obwohl sonst, es war auch eine sehr schöne Zeit.“ (Frau Krämer)

⁷¹ „Aber ich habe alles tun müssen: Wirtschaft, Laden, Kohlen, alles was anfiel. Die anderen waren alle nicht da“ (Herr Tix). Vgl. auch Herr Steinbach, Herr Müller, Herr Scheurer.

⁷² Cornelia (1962) 1, Geschäftsbericht 1960/61, S. 11.

„Abends noch, ich sage ja, es war nicht einfach, es war schwer und man ist oft abends ins Bett gefallen, ohne sich auszuziehen, weil man so müde war und man keine Lust mehr hatte, sich auszuziehen.“ (Frau Paul)

„Ein Lehrling hatte schon genug zu tun. (...) Der wurde für alles genommen. Der war es auch schon mal leid.“ (Frau Rademacher)

4.1.3. Berufserfahrung statt Ausbildung

Die Übernahme oder Inbetriebnahme eines Lebensmittelladens war wie schon erwähnt nicht an eine vorhandene Berufsausbildung gebunden. Um als selbständiger Einzelhändler zu arbeiten, musste lediglich ein Sachkundenachweis erbracht werden, der entweder durch eine Lehre oder durch jahrelange praktische Erfahrung im Einzelhandel erbracht werden konnte. Eine langjährige Berufserfahrung wurde als ausreichend angesehen, selbst für die Ausbildung von Lehrlingen.

Unter den Gewährspersonen, die in einem Lebensmittelladen arbeiteten, befanden sich zehn Personen, die keine Lehre im Lebensmitteleinzelhandel gemacht hatten. Neun von ihnen hatten gar keine Berufsausbildung sondern arbeiteten ungelernt oder vielmehr angelernt.⁷³ Die Umstände, die sie dazu brachten, dieses Gewerbe ohne Berufsausbildung auszuüben, waren sehr individuell.

Für einige ergab sich die Möglichkeit, ungelernt in den Familienbetrieb einzusteigen. Bei sieben Gewährspersonen war ein schon bestehender Lebensmittelladen innerhalb der Familie der Auslöser für die berufliche Tätigkeit.⁷⁴ Der Einstieg in den Beruf erfolgte bei diesen Gewährspersonen nach ihrer schulischen Ausbildung, beispielsweise nach Abschluss der Volksschule, der Höheren Handelsschule oder dem Besuch eines Mädchenpensionats. Bei zwei Gewährspersonen begann das Leben als Lebensmitteleinzelhändler mit ihrer Heirat, da die Ehepartner einen Laden führten.

Lediglich drei Gewährspersonen eröffneten eigenhändig einen Laden ohne den Beruf erlernt zu haben.⁷⁵ Diese drei Gewährspersonen waren in einer schwierigen finanziellen Lage, als sie sich mit einem Lebensmittelladen selbständig machten. Der Laden bot ihnen eine Möglichkeit, sich den Lebensunterhalt zu verdienen.

Das Fehlen einer Berufsausbildung wurde von den Gewährspersonen nicht als Problem thematisiert. Stattdessen empfanden sie ihre praktische Erfahrung als ausreichend für die Führung eines Lebensmittelladens und akzeptierten das Prinzip „learning by doing“. Einige betonten auch, dass schon die Mitarbeit als Kind im Famili-

⁷³ „Ich hatte keine Prüfung gemacht. Das ging dann nachher so, wenn man soundso viele Jahre mit beschäftigt war, konnte man das übernehmen. Das war so früher“ (Frau P.).

⁷⁴ Frau Breidohr, Frau Keppel, Herr Zwikirsch, Herr Quabach, Frau P., Frau Gronewald, Frau S.

⁷⁵ Frau Reschka, Frau Quabach (GL) und Herr Joist. Allerdings hatte die Ehefrau von Herrn Joist den Beruf gelernt.

enbetrieb eine Vorbereitung für die selbständige Ladenführung gewesen sei oder wie Frau Keppel überzeugend versicherte: „Wenn man zehn Jahre im Geschäft war, da war man ja Meister, trotz keiner Prüfung nicht. Da hatte man doch was gelernt.“⁷⁶

Allerdings konnte sich die „praktische Erfahrung“ der einzelnen Gewährsleute sehr unterscheiden. Herr Quabach (Jg. 1912) aus Lindlar wollte den Beruf des Lebensmittelhändlers lernen. Zu diesem Zweck war er zu Verwandten nach Wuppertal geschickt worden, wo schon der ältere Bruder zum Lebensmittelhändler ausgebildet wurde. Die Vorteile, nicht im elterneigenen Laden zu lernen, lagen in der Größe des von den Verwandten betriebenen Lebensmittelfilialbetriebes. Der „Lehrling“ lernte den Umgang mit bis zu 28 Filialen und deren Einrichtung. Von 1927 bis 1937 blieb Herr Quabach in diesem Filialbetrieb, in den er sicherlich auch längerfristig eingestiegen wäre, wenn er nicht im elterlichen Laden hätte aushelfen müssen.⁷⁷ Er beendete seine „Lehrzeit“ nicht mit einer Prüfung, und konnte demzufolge keinen Kaufmannsgehilfenbrief vorweisen.

Frau Gronewald war die einzige der Gewährspersonen ohne Einzelhandelslehre, die einen anderen Lehrberuf abgeschlossen hatte. Durch ihre Banklehre hatte sie ebenfalls Vorbildung aufzuweisen, bevor sie den Laden der Mutter übernahm. Einen Vorteil, den ihr die Lehre bei der Sparkasse gebracht hatte, war das erworbene kaufmännische Denken. Außerdem empfand sie selbst eine Lehre im Einzelhandel für sich überflüssig, weil sie schon von Kindesbeinen an im Laden ihrer Mutter mithelfen musste.⁷⁸

4.1.4. Zusätzliche Schulungsmöglichkeiten

Neben der Berufsausbildung oder dem Sammeln von praktischer Erfahrung gab es für die im Lebensmitteleinzelhandel Tätigen noch andere Möglichkeiten, sich zu schulen. Zu unterscheiden ist hier wieder zwischen Angestellten und Selbständigen.

Das Personal eines Filialbetriebes oder einer Konsumgenossenschaft bestand ausschließlich aus Angestellten, die betriebsintern geschult wurden. Die Gewährsperson, die in der Bergisch Gladbacher Filiale von Stüssgen arbeitete, berichtete von Schulungen und Tagungen, in denen den Angestellten u.a. auch der Umgang mit dem

⁷⁶ „Nein, die hat das auch von der Jugend an gemacht, die hat das von ihren Eltern und hatte auch keine Lehre.“ „Wie ich hier reinkam und sah eben, dass Not am Mann ist, dann hat man sich schnell eingelebt. Und die Frau war so eingestellt: Mach wie du denkst. Die hat mir nie irgendwie Vorschriften gemacht. Die hat nie gemeckert“ (Herr Zwikirsch).

⁷⁷ „Meine anderen Geschwister waren ja hier [in Lindlar, d. V.] außer dem Bruder Willi, der war in Elberfeld, die anderen, die waren ja alle hier im Haus, da musste, da brauchte man noch keine Lehre, aber als ich zwei oder drei Jahre in Elberfeld war, da musste man eine Lehre machen, Lehrvertrag. Aber ich konnte beginnen, weil ich genügend Jahre, Fachjahre, hinter mir hatte“ (Herr Quabach).

⁷⁸ „Und die [in der Sparkasse, d. V.] sagten: ‘Wir sind kein Wohlfahrtsinstitut‘ Das war eine gute Lehre. (...) Ich war ja als Kind schon immer im Geschäft. Ich musste als Kind schon einräumen“ (Frau Gronewald).

Personal der eigenen Filiale beigebracht wurde.⁷⁹ Die Angestellten der Konsumgenossenschaften besuchten dreimal im Jahr eine zusätzliche Schulung. Für die Filialleiterin des Konsums in Lindlar fand eine monatliche Schulung der Genossenschaft statt, wo der Umgang mit eigenen Lehrlingen und die Führung eines Ladens gelehrt wurde, wie die Aussagen von Frau Quabach belegen:

„Ja, dann waren da so dreimal im Jahr, da mussten wir nach Osberghausen, da war der Sitz von der Konsumgenossenschaft damals. Und da mussten wir uns denn immer so von morgens bis abends schulen lassen. (...) und dann habe ich nachher auch noch die Leitung übernommen, dann war es öfter, dann war es jeden Monat einen Tag. (...) Man hatte ja auch Lehrlinge um sich herum. Man musste ja auch sehen, dass die ihre Schulungen machten, so ähnlich wie ein Berichtsheft.“ (Frau Quabach)

Den selbständigen Einzelhändlern boten entweder die Großhändler oder die Einkaufsgenossenschaften Schulungen zu bestimmten Themen.⁸⁰ Diese Themen stimmten auch mit den Angeboten der Filialbetriebe und Konsumgenossenschaften überein. Bei den jeweiligen Veranstaltungen wurde beispielsweise der Umgang mit den elektronischen Kassen gelehrt, damit diese erfolgreich in den Laden übernommen werden konnten.⁸¹

Ähnlich war es mit der Einführung der Selbstbedienung. Der Händler eines Bedienungsladens musste über die Ladengestaltung in einem Selbstbedienungsladen und die neuen Verkaufsstrategien informiert werden, die die Selbstbedienung erst möglich machten.⁸² Vor allem die Präsentation der Ware war hier besonders wichtig und immer wieder Thema von Schulungen.⁸³ Desweiteren wurden auch Kurse zu speziellen Sortimentgruppen wie Feinkost oder Milch angeboten.⁸⁴ Die Teilnahme an

⁷⁹ „Wir mussten immer zur Zentrale kommen. Hatten wir denn unsere Besprechungen“ (Frau Rademacher).

⁸⁰ Priess (1969), S. 31. Handelsverbände oder die Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels (HDE) bemühten sich, durch die Einrichtung von Fachschulen oder Berufsheimen, in denen die Einzelhändler unterrichtet wurden, die „berufliche Schulung und Förderung der im Handel tätigen Menschen zu schaffen und zu erhalten“, weil die Ausbildung allein nicht ausreichte oder teilweise auch fehlte.

⁸¹ „Ja, nun bin ich nicht da gewesen, ich bin ja nicht an der Kasse gewesen. Aber die machten einen Kassenlehrgang mit. Mussten die in die Zentrale, wir kriegten ja die Kassen“ (Frau Rademacher). Vgl. auch Frau Stiefelhagen.

⁸² „1959 im Frühjahr war ich in Neuwied in der Lebensmittelfachschule, und da ging es um den Kursus für Selbstbedienung. Da war Selbstbedienung ja noch ganz neu, und dann machte man einen Kursus mit, um zu wissen, wie geht das? Wie stelle ich meinen Laden um, das geht ja schon los, wo mache ich die Haustüre, weil wir ja auch in dem Jahr umbauten“ (Herr Steinbach).

⁸³ „Oja, was man so in den Vordergrund stellen musste und so weiter und so fort“ (Frau Quabach). „Doch, es gab von der EDEKA aus schon mal so Kurse, z.B. Obst- und Gemüseverkauf, jetzt nicht wie man das verkauft, aber zum Beispiel wie man die Ware präsentiert“ (Herr Steinbach).

⁸⁴ „Ja, aber dann nur Kurse, z.B. in Feinkost, in Neuwied. Da ist ja das Haus von der Berufsbildung in Neuwied. Da war ich auch zwei- oder dreimal, wenn man so was Neues sehen oder hören wollte. (...) Ja und das Angebot wurde ja immer größer“ (Herr Zwikirsch).

den Schulungen war freiwillig, und nicht immer hatten die Einzelhändler neben dem Arbeitsalltag Zeit, diese Fortbildungsangebote in Anspruch zu nehmen.⁸⁵ Manche bemühten sich um die Teilnahme an den Kursen, damit sie auf dem Laufenden blieben, wie beispielsweise Herr Steinbach oder Frau Stiefelhagen:

„Was z.B. Buchführung anbetraf, das hab ich dann gemacht und dann einen Kursus für Plakatschrift gemacht, einen Kursus für Milchverkauf, Kursus für Selbstbedienung, oder auch Kursus für, wie das so bei EDEKA und anderen üblich ist, wie plazierte man z.B. Obst und Gemüse und so was. Solche Kurse, die hat man dann selbstverständlich mitgemacht.“ (Herr Steinbach)

„Ja, man machte schon mal so Schulungen mit von der EDEKA oder der KOMA, das war immer so. (...) Kassenkurse oder ‚Wie präsentiere ich‘ oder so etwas, das wurde immer wieder gemacht, machte man auch immer wieder mit. Musste man schon, dass man so ein bisschen auf dem Laufenden bleibt. (...) Die haben eigentlich immer viele Schulungen angeboten. (...) Was ich eben konnte, habe ich auch genutzt. Wurden auch meistens so mittwochnachmittags angeboten, dass man auch zu hatte, und auch gehen konnte. Doch, da waren oft Schulungen.“ (Frau Stiefelhagen)

Auch über die Lektüre der Mitgliederzeitschriften konnten sich die Händler und Verkäufer weiterbilden. Die Zeitschriften, die es sowohl von den Großhändlern, dem Filialisten Stüssgen („Cornelia-Magazin“) oder der Einkaufsgenossenschaft REWE („Rewe-Echo“) gab, beinhalteten Informationen zu aktuellen Themen sowie zu einzelnen Warengruppen.⁸⁶

Bei Neuerungen im Sortiment oder Sonderangeboten konnten auch die Vertreter weiterhelfen, die den Händlern spezielle Produkte anboten oder die Warenbestellungen aufnahmen.⁸⁷ Die Vertreter der Genossenschaften oder Großhändler informierten die Händler über Sonderangebote oder neue Produkte, die es fortan zu kaufen gab. Sie konnten aber auch neue Verpackungen erklären oder Präsentationsvorschläge machen.

„Und dann wurde über die einzelnen Sonderangebote und andere Angebote gesprochen, oder neue Sachen, die kamen, es kam ja immer wieder etwas Neues. (...) Ja, war so ein Berater, was man machen konnte, wenn man mal Extras ma-

⁸⁵ „Nein, da hatte ich keine Zeit für, da hatte ich keine Zeit für“ (Frau Gronewald).

⁸⁶ „Zeitschriften habe ich schon gelesen. Die kriegte man ja da. Kriegt man vom Großhändler. (...) Ja. Tips von TIP. (...) Ja, zu allen Themen, die aktuell waren und Billigware oder besonders gute Ware, man wurde schon etwas geschult dadurch“ (Frau Krämer). „Und eine Lebensmittelzeitung gab es ja auch, da war immer so etwas drin“ (Frau Stiefelhagen). „Da waren immer wieder, und da kriegten wir auch das - eine Zeitung - Lebensmittelzeitung - glaube ich, nannte die sich. Da war alles drin, was mit dem Lebensmittelhandel zusammenhing. (...) Ja. Die hieß Lebensmittelzeitung, glaube ich. Die kam, ich weiß nicht wie oft, aber es waren immer interessante Sachen“ (Herr Zwickersch).

⁸⁷ „Ich meine, die Vertreter lernten einem vielleicht ja auch was. Die konnten einem auch etwas helfen“ (Frau Quabach).

chen wollte, dann war der Vertreter für zuständig. (...) Ja. Da kamen ja immer schon mal Vertreter von den größeren Firmen, die erklärten einem das, wofür das war.“ (Frau Stiefelhagen)

Indirekte Schulungen verbargen sich hinter den Prüfungen, die die Gewährspersonen ablegen mussten, wenn sie eine spezielle Sortimentsgruppe zusätzlich in den Laden aufnehmen wollten. Ohne die bestandene Prüfung durften z.B. frische Milch, Frischfleisch, Alkohol oder Drogerieartikel nicht verkauft werden.⁸⁸ Die Prüfung bestand entweder nur aus einem Vortrag über die spezielle Warengruppe oder aus einem Test der Einzelhändler.

Herr Steinbach, dessen Lebensmittelladen aus einem Milchhandel hervorgegangen war, hatte zusätzlich zu seiner Ausbildung als Kaufmannsgehilfe ein Prüfung zum „Staatlich geprüften Milchverkäufer“ ablegen müssen, damit er in dem Lebensmittel-laden weiterhin frische Milch verkaufen durfte.

„Denn wir hatten ja damals losen Milchverkauf und da musste man ja auch eine Prüfung für haben. Also wer lose Milch verkaufte, musste den Sachkundennachweis erbringen. Und dann bin ich da auch acht Tage in Neuwied gewesen. Das war dann der erste Kursus, der mit Zertifikat abschloss. Das war der erste offizielle Kursus. Ja, ich bin praktisch ‚Staatlich geprüfter Milchverkäufer‘. Das gab es eben damals.“ (Herr Steinbach)

Neben den offiziellen Prüfungen, den Vertretern oder den von den Genossenschaften oder Großhändlern angebotenen Schulungen konnte sich jeder Händler natürlich auch selber weiterbilden. Einige Gewährspersonen lernten z.B. Plakatschrift, um ihre Produkte optisch ansprechender anpreisen zu können. Herr Joist besuchte einen angebotenen Kurs für Plakatschrift, während Herr Zwikirsch sich die Schrift von einem Kunden beibringen ließ.⁸⁹ Frau Reschka, die keine Lehre im Einzelhandel gemacht

⁸⁸ „So war das auch mit den Drogerieartikeln. (...) Damals bei Melisengeist und Kindernahrung und so verschiedenen Sachen, mussten wir noch eine Prüfung machen. (...) Aber da war doch noch mehr, wir haben doch auch Melabon und Spalt und sowas verkauft. Aber nur auf die Genehmigung hin. Sonst hätten wir das nicht gedurft“ (Frau Quabach). „Die Prüfung [zum Verkauf von Alkohol, d. V.] hatte ich nicht, die musste ich denn da machen. Hatten wir aber schon im Laden. (...) Dann musste ich später noch eine Milchprüfung machen. Das war aber mehr so ein Vortrag, was man alles wissen musste. Sonst brauchte ich keine Prüfung mehr zu machen“ (Frau Stiefelhagen). „Das gab es auch. Milchprüfung. Für Fleisch, Milch“ (Frau Rademacher). „Schulungen mussten Sie nur machen, wenn Sie Frischmilch dazu nahmen oder mit Branntwein. Das war alles ja früher nicht genehmigt. Da konnten Sie das nicht einfach verkaufen. Da mussten Sie schon Sondergenehmigungen haben. (...) Bei Alkohol ja und bei Milch, da war eine Schulung für nötig. Da mussten Sie die Landwirtschaftsschule, aber die haben Sie nichts gefragt. Das war nachher alles weg. Aber das war doch in den 50/60iger Jahren nötig“ (Frau Häger).

⁸⁹ „Da kam immer ein Kunde, der sagte: ‚Wissen Sie, Ihre Dekoration ist gut, aber Ihre Schrift schrecklich!‘ Da kam er zu uns, da habe ich Plakatschrift geübt. (...) Doch, das hat er mir beigebracht. Und dann waren die Preisschilder auch entsprechend. Der hat mir viel gezeigt“ (Herr Zwikirsch). „Ich konnte Plakatschrift, da hatte ich mal einen Kursus mitgemacht, und da konnte ich alles selber schreiben“ (Herr Joist).

hatte, sondern ihr Lebensmittelgeschäft ohne Vorbildung eröffnet hatte, belegte einen Kurs für Buchführung.⁹⁰ Das konnte sie für den Betrieb ihres Ladens aber auch für die Abrechnungen im Malerbetrieb des Vaters nutzen. Herr Hetzenegger aus Bergisch Gladbach-Sand gehörte zu den wenigen, die sich aus eigenem Interesse heraus über die Selbstbedienung informierten. Anfang der 1950er Jahre hielten amerikanische Handelsspezialisten Vorträge über die Einführung der Selbstbedienung in Köln, an denen auch Herr Hetzenegger teilnahm. Er erkannte den Vorteil der neuen Verkaufsförm und war gewillt, seinen Laden so modern wie möglich zu gestalten. Seine Eigeninitiative verschaffte ihm einen Vorteil vor der Konkurrenz.

„So, da steht: ‚Erste Information über Selbstbedienung. Schulungskursus amerikanische Spezialisten für rationelle Verkaufsgestaltung.‘ Das war an der Uni in Köln. 1953. Wie gesagt, 1951 kam ich auf einer Fahrt durch Frankreich zu den für mich ersten Selbstbedienungsläden. In Amerika gab es die schon länger, wusste man aber hier nicht viel von. Da hatte ich schon von erzählen gehört, aber wie das so funktionieren sollte, die Leute nehmen sich das selbst: Das ist doch unmöglich. Also das war alles wahnsinnig interessant. (...) Ja, ich nehme an, dass der Einzelhandelsverband irgendeine Nachricht geschrieben hat. Also das weiß ich nicht mehr genau, aber ich nehme an, dass es so war. Aber es war nicht so, dass das besonders angesprochen hätte. Von Bergisch Gladbach waren nur die frühere Frau Abels von der Metzgerei Abels in Bergisch Gladbach, die war vielleicht 20 Jahre älter als ich, die war da mit ihrer Tochter und ich mit meiner damaligen noch Verlobten, die habe ich abends auf dem Motorrad mitgenommen. Das waren mehrere Abende. Von Gladbach war sonst keiner.“
(Herr Hetzenegger)

4.1.5. Ende der Berufstätigkeit im Lebensmitteleinzelhandel

Das Ende der Berufstätigkeit war in den wenigsten Fällen durch das Erreichen des Rentenalters bestimmt. Von den 25 Gewährspersonen, die in einem Lebensmittelladen gearbeitet hatten, übten zur Zeit des Interviews noch vier diesen Beruf aus. Sowohl Herr Keppel (Jg. 1939) als auch Herr Müller (Jg. 1939) hatten das Rentenalter noch nicht erreicht und arbeiteten im Lebensmittelhandel. Frau Breidohr (Jg. 1922) und Herr Hetzenegger (1926) dagegen hätten sich schon zur Ruhe setzen können, halfen aber den Neffen bzw. dem Sohn im ehemals eigenen Lebensmittelhandel.

Abgesehen von den zwei Gewährspersonen, für die der Lebensmitteleinzelhandel nur eine Zwischenstation im Berufsleben gewesen war, waren 19 Gewährspersonen zur Zeit der Interviews aus ihrem Beruf als Lebensmitteleinzelhändler ausgeschieden. Sechs von ihnen hatten aufgehört zu arbeiten, nachdem sie das Rentenalter erreicht hatten. Für die als Angestellte tätigen Personen war mit Erreichen des 60. Lebensjahres die Berufstätigkeit beendet, wie bei Frau Rademacher (Jg. 1923) und Frau Paul (Jg.

⁹⁰ „Ja, ich hatte auch noch einmal einen Buchführungskursus gemacht. Dann habe ich immer ein Tagebuch geführt - die Tagesausgaben, die Einnahmen und die Endsumme dann ausgerechnet. Nachher hatten wir doppelte Buchführung gemacht“ (Frau Reschka).

1922), die beide bei Stüssgen gearbeitet hatten. Frau Gronewald (Jg. 1926) dagegen, die, nachdem sie den familieneigenen Betrieb hatte schließen müssen, noch bei einem anderen Lebensmittelladen angestellt war, wurde dort zwar mit 60 Jahren pensioniert, anschließend aber noch aushilfsweise weiterhin beschäftigt. Die selbständigen Einzelhändler, die ihren Laden aus Altersgründen schlossen, legten ihr Rentenalter selbst fest. Frau Quabach (GL) (Jg. 1913) und Frau Reschka (Jg. 1908) beendeten ihre Berufstätigkeit im Alter von 65 Jahren. Die Eltern von Frau Zanella (Jg. 1948) hatten sich darauf geeinigt, dass sie den Familienbetrieb mit 60 bzw. 65 Jahren schlossen. Da sie selber den Laden nicht übernehmen wollte, endete auch gleichzeitig ihre Berufstätigkeit im Lebensmittelhandel.⁹¹

Neben dem Erreichen des Rentenalters waren es negativ empfundene Auslöser, die das Ausscheiden der Gewährspersonen aus der Berufstätigkeit erzwangen. Die unfreiwillige Beendigung der beruflichen Laufbahn war entweder aus finanziellen oder aus gesundheitlichen Gründen erforderlich. Insgesamt mussten zehn Gewährspersonen ihre Läden, bzw. den Verkauf von Lebensmitteln aufgeben, weil ihr Betrieb der Konkurrenz nicht standhalten konnte und sich finanziell nicht mehr rentierte. Der Vater von Herrn H. musste schon 1951 seinen Laden schließen, weil die Kundschaft wegblieb.⁹²

Die Familie von Frau Keppel (Jg. 1904) trennte sich von dem kleinen Einzelhandelsgeschäft 1968 und konzentrierte sich auf den Großhandel. Sie selbst hatte zu diesem Zeitpunkt das Rentenalter erreicht und arbeitete nicht weiter im Familienbetrieb mit. In den 1970er Jahren gab Frau S. (Jg. 1925) aus der Gemeinde Lindlar ihren Laden auf, der sich schon lange nicht mehr lohnte. Ihr Mann war schon seit 1968 nebenher arbeiten gegangen, um etwas dazu zu verdienen. Frau Gronewald (Jg. 1914) aus Lindlar hatte 1973 die Lebensmittelabteilung ihres Gemischtwarenladens aufgegeben zugunsten der Porzellan- und Haushaltswarenabteilung. Aufgrund der Konkurrenz war mit Lebensmitteln, im Gegensatz zu Haushaltswaren, nichts mehr zu verdienen. Ebenso reduzierten Herr Tix und Herr Scheurer, die beide neben ihrem Laden noch eine Gastwirtschaft betrieben, das Sortiment ihrer Gemischtwarenläden um den Lebensmittelbereich. Herr Tix (Jg. 1925) hatte sich 1973 von der Lebensmittelabteilung getrennt und überließ den Laden und den Verkauf von Textilien seiner Schwester, während er sich auf die Arbeit in der Gastwirtschaft konzentrierte. Herr Scheurer (Jg. 1936) hatte bereits 1970 das Sortiment des Ladens um die Haushalts-

⁹¹ „Ne, man hätte alles umbauen, das war für uns klar, wenn das einer von uns übernommen hätte, wir hätten nochmal alles umbauen müssen. (...) Die Frage war, wenn das einer von uns übernommen hätte, wir wären ja vielleicht im Beruf geblieben, aber ob sich das dann heute gelohnt hätte, auf diesem Standpunkt, sind ja so viele Auflagen, die ganzen Einstellplätze, das muss ja alles nachgewiesen werden, das steht auf einem anderen Blatt“ (Frau Zanella).

⁹² Der Vater von Herrn H. war nicht in der nationalsozialistischen Partei gewesen, weshalb nach Aussagen seines Sohnes niemand bei ihm einkaufen durfte. Diese Praxis habe sich auch nach dem Krieg gehalten.

waren reduziert. Seit 1980 verzichtete er auch auf den Verkauf von Lebensmitteln und hatte nur noch Spirituosen im Sortiment, während gleichzeitig die Gastwirtschaft betrieben wurde.⁹³

In den 1980er Jahren hatten Frau Häger (Jg. 1929) aus Bergisch Gladbach ebenso wie Frau Stiefelhagen (Jg. 1936) aus Lindlar und Frau P. (Jg. 1925) aus der Gemeinde Lindlar ihre Lebensmittelläden aufgeben. Die Konkurrenz der großen Verbrauchermärkte machte einen wirtschaftlich lohnenden Betrieb des Ladens nicht mehr möglich. Der einzige Lebensmittelladen, der noch zu den „alten“ Läden zu zählen ist und der nicht erst seit den 1970er Jahren nach modernstem Vorbild eröffnet wurde, war der Laden von Herrn Steinbach (Jg. 1936). Er konnte sich bis 1992 der Konkurrenz in Lindlar erwehren. Alle anderen Läden, die vor 1970 bestanden hatten, also auch die Läden der anderen Gewährspersonen, hatten den Betrieb aufgegeben. Der Grund hierfür war die zunehmende Konkurrenz durch die Großbetriebe. Den neugebauten Sparläden und die Kaufhalle mit Lebensmittelabteilung, die in den 1970er Jahren in Lindlar gebaut wurden, konnte der Laden von Herrn Steinbach noch überstehen. Dagegen wurde die Konkurrenzsituation mit Eröffnung der Discountläden Aldi und Norma 1983 zu stark und der Umsatz immer geringer, so dass er 1992 schließen musste.

Aus gesundheitlichen Gründen hatten insgesamt vier Gewährspersonen ihren Laden aufgegeben. Die spätere Ehefrau von Herrn Joist erkrankte 1941, während ihr erster Mann im Krieg war, und musste den Laden schließen. Frau Krämer hatte 1972 den Laden aufgeben müssen, ebenso wie Herr Zwikirsch (Jg. 1914) und Herr Quabach (Jg. 1912). Hier waren vor allem gesundheitlichen Gründen ausschlaggebend, allerdings war auch längst schon das Rentenalter überschritten. Herr Zwikirsch beendete seine berufliche Tätigkeit im Alter von 79 Jahren und verpachtete seinen Laden und Herr Quabach hörte mit 67 Jahren auf zu arbeiten.

Einige weibliche Gewährspersonen erwähnten, dass die Beendigung ihrer Berufstätigkeit, unabhängig aus welchen Gründen, sie sehr traurig gemacht hatte. Sowohl Frau Paul, die pensioniert wurde und der besonders der Abschied von den Kollegen schwer fiel, als auch Frau Stiefelhagen, die sich aus finanziellen Gründen von ihrem Laden trennte oder Frau Krämer, die aus gesundheitlichen Gründen den Laden schließen musste, war der Abschied von der Berufstätigkeit als Lebensmitteleinzelhändler schwer gefallen.⁹⁴

„Ich hing furchtbar am Geschäft. (...) Ja, ich habe den wirklich geliebt. Das war meine große Liebe.“ (Frau Krämer)

⁹³ Herr Tix betrieb auch noch zur Zeit des Interviews die Gastwirtschaft, während der Textilladen seiner Schwester nicht mehr existierte. Herr Scheurer führte zusammen mit seiner Frau zur Zeit des Interviews sowohl die Gastwirtschaft als auch den Spirituosenladen.

⁹⁴ „Ich sage ja, ich habe fast geheult, als ich da aufgehört habe und die Kolleginnen mir ein Riesenfest gemacht haben“ (Frau Paul). „Wie es zu Ende war habe ich sehr geheult. (...) Ja, ich habe das auch gerne gemacht. Es hat mir auch Freude gemacht“ (Frau Stiefelhagen).

4.1.6. Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen

Die nach einer rückblickenden Beurteilung ihrer Berufstätigkeit im Lebensmitteleinzelhandel befragten Gewährspersonen bewerteten diese Zeit durchweg positiv, unabhängig von den anstrengenden und unerfreulichen Erscheinungen, die auch geschildert wurden, die jedoch in der Gesamtbilanz nicht ausschlaggebend waren.

„Also ich muss sagen, dass ich mich so in den letzten Jahren doch sehr wohl gefühlt habe, obwohl ich sehr viel Arbeit hatte. Es war hart, und es waren auch Zeiten drin, die nicht sehr befriedigend waren, weil der Ertrag nicht stimmte und so. Aber, wie gesagt, die letzten Jahre bin ich zufrieden, weil alles im Laden läuft. Man braucht ja so ein bisschen Erfolg. Erfolg ist ja nicht nur eine finanzielle Sache, sondern man fühlt sich ein bisschen anerkannt. Die Leute trauen einem zu, dass man in dem Betrieb wohl was leisten kann.“ (Herr Hetzenegger)

Für diese Tendenz ist einerseits die retrospektive Sicht auf ein zurückliegendes Arbeitsleben entscheidend, die die Vergangenheit verschönt. Andererseits werden aber auch Gründe angeführt, warum der Beruf Spaß gemacht hatte. Bei denjenigen, deren Traumberuf Lebensmittelhändler war, war eine positive Rückschau zu erwarten. Dass die Gewährspersonen dieser Erwartung entsprachen, bedeutet aber auch gleichzeitig, dass der Beruf ihren Vorstellungen entsprach und sie nicht enttäuscht hat.

„Wenn ich jünger wäre und hätte die Möglichkeit, würde ich wieder einen Laden aufmachen. Ich hing furchtbar am Geschäft.“ (Frau Krämer)

Auch die Gewährspersonen, die ursprünglich einen anderen Berufswunsch hatten oder eine andere Tätigkeit bevorzugt hatten, empfanden ihre Arbeit im Nachhinein als zufriedenstellend. Die versöhnliche Beziehung zu dem Beruf, den sie eigentlich nicht ausüben wollten, rührte beispielsweise daher, dass die Anforderungen an einen Lebensmitteleinzelhändler den Talenten oder dem Charakter der Gewährspersonen entsprachen. Gerade der Umgang mit Menschen wurde von den Gewährspersonen als wichtiges Element des Berufslebens betont, das ihnen besonders entgegenkam, ihnen besonders Spaß machte⁹⁵ und das sie nach Beendigung ihrer beruflichen Laufbahn am meisten vermissten.⁹⁶

Als weitere Möglichkeit, wie aus dem ungewollten Beruf eine befriedigende Tätigkeit werden könnte, wurde der persönliche Einsatz genannt. Herr Hetzenegger betonte ausdrücklich, dass er sich seiner Situation, in einem ungewünschten Beruf arbeiten zu müssen, bewusst gewesen sei. Er hatte sich schließlich dazu entschieden, das Beste daraus zu machen, also selber aktiv zu werden, um in diesem Beruf glücklich zu werden.

⁹⁵ „Ich habe es gerne gemacht nachher, was ich eigentlich nie gedacht hätte, aber es tut mir nicht leid, dass ich es gemacht habe“ (Frau Häger). „Ja, ich habe das gerne gemacht. Kann ich nicht anders sagen“ (Frau Garlet). „Ja, ich habe das auch gerne gemacht. Es hat mir auch Freude gemacht. Nur nachher dieser Kampf, der war nicht mehr schön“ (Frau Stiefelhagen).

⁹⁶ Vgl. dazu Kapitel 4.5.3.1.

„Also wenn ich frei hätte entscheiden können, wäre ich kein Einzelhändler geworden. (...) Nach dem Krieg war ja auch die Möglichkeit nicht so toll, das zu tun, was man gerne tat. Ich bin da reingeschliddert, wie ich drin war, war es klar. Du musst das Beste draus machen, musst das so gestalten, dass es dir auch dann Freude macht. Sonst versaue ich mir mein eigenes Leben. Also man muss ein bisschen flexibel sein und aufgeschlossen sein. (...) Wichtig ist eine am besten von Natur aus gegebene Offenheit zu anderen Leuten, (...). Am besten ist aber auch, wenn einem das nicht schwerfällt, wenn man das gern tut, Kontakt mit anderen Menschen zu haben.“ (Herr Hetzenegger)

Unterschiede zwischen den insgesamt positiven Rückblicken auf die berufliche Tätigkeit zeigen sich allerdings bei der Frage, ob der Beruf denn noch einmal gewählt würde, wenn sich die Gewährspersonen zur Zeit des jeweiligen Interviews entscheiden müssten. Die Aussagen zu dieser Frage unterschieden sich deutlich, ähnlich wie die ursprünglichen Berufswünsche. Frau Paul fühlte sich in ihrem eigenen Laden nicht so wohl wie später als Angestellte bei Stüssgen, wo sie vor allem die moderne Gestaltung und die hygienische Ausstattung angenehmer empfand.

„Ja, vor allen Dingen dann, muss ich wieder dabei sagen, es hat mir erst richtig Spass gemacht (...) als ich bei Stüssgen war, das muss ich ehrlich sagen. (...) Ach, alles so groß und so großzügig, und was weiß ich. Als ich da angefangen habe, da waren die auch noch klein, aber das wurde dann ganz schnell groß und das hat mir mehr Spaß gemacht. Aber das war natürlich auch sehr viel mehr Arbeit, aber gearbeitet habe ich eigentlich immer gerne.“ (Frau Paul)

Obwohl sich alle nach eigenen Aussagen im Lebensmittelladen wohl gefühlt hatten, wollte doch die größere Zahl, die einen anderen Berufswunsch angegeben hatte, den Beruf des Lebensmittelhändlers nicht noch einmal ergreifen. Die Gründe hierfür waren verschieden. Die Gewährspersonen wollten nicht in aktuell bestehenden Lebensmitteläden im Stil der großen Verbrachermärkte arbeiten, oder wenn sie in ihrem Beruf arbeiten würden, dann in einer anderen Branche. Es gab aber auch konkrete andere Berufswünsche, die nichts mit Lebensmitteln oder Einzelhandel zu tun hatten.

„Ich würde den Beruf überhaupt nicht mehr machen. (...) Also an der Kasse, wenn ich nochmal berufstätig würde für ein Jahr oder für zwei würde ich mich nie an die Kasse setzen. Also das wäre nichts für mich. Ne, da müsste ich schon richtig mit verkaufen. (...) Heute sage ich mir immer, ich würde auch lieber dann ein Bankberuf oder Versicherungsberuf oder so etwas machen. (...) Ja, das liegt mir schon mit Menschen, das muss ich sagen. Aber ich habe auch sehr gerne mit Zahlen zu tun.“ (Frau Häger)

„Wenn ich jünger wäre, ja. Dann würde ich sogar einen kleinen Selbstbedienungsladen aufmachen, einen Tante Emma Laden.“ (Frau Krämer)

„Ach das weiß ich nicht, ja heute nicht mehr. Bei dieser Konkurrenz mit den großen Läden, können wir doch gar nicht mehr existieren. (...) Ja, da waren aber andere Zeiten. Heute können die nicht mehr existieren mit dem Lebensmittel-laden.“ (Frau Garlet)

„Ich glaube, wenn ich heute Verkäuferin würde, ich würde in einen Juwelierladen oder in einen Blumenladen gehen. Das ist schön, ja. (...) Ist viel schöner. So ein kreativer Beruf. Und dafür bin ich auch geschaffen. Ich glaube, wenn ich wie heute, würde ich vielleicht in Textil, ich würde irgendwie in die Modebranche gehen. Selber Entwürfe machen. Da hätte ich heute Spaß dran. Das hätte ich auch früher gekonnt, wenn die Wirtschaft so gewesen wäre wie heute, hätte man das früher machen können.“ (Frau Stiefelhagen)

4.1.7. Zusammenfassung

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass der Berufswunsch der Gewährspersonen insgesamt sehr häufig von der späteren Berufswahl Lebensmittelhändler oder -verkäufer abwich und sich der Wunsch vielfach der Realität beugen musste.

Weiterhin fällt auf, dass nur diejenigen Gewährspersonen als ausdrücklichen Berufswunsch Lebensmittelhändler angaben, die selbst in ihrer Kindheit keinen Kontakt zu diesem Berufsalltag hatten. Vermutlich spielte hier auch eine romantisierende Vorstellung der Arbeit eine wesentliche Rolle. Die Gewährspersonen, die schon als Kinder in dem Lebensmittelladen der Eltern mitgeholfen hatten, wussten, welche Anstrengung mit dieser Arbeit verbunden war und hätten lieber einen anderen Beruf erlernt. Allerdings war in einigen Fällen die Berufswahl auch kein Thema, weil für die Beteiligten feststand, dass der Familienbetrieb weitergeführt werden musste.

Warum die Wahl trotz der unterschiedlichen Voraussetzungen und Wünsche doch bei allen Gewährsleuten auf den Beruf des Lebensmittelhändlers fiel, erklärt sich vor allem aufgrund äußerer Faktoren. Der Beruf wurde nicht nur nach persönlichen Präferenzen ausgesucht, sondern auch von der wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Situation der jeweiligen Zeit beeinflusst. Auch die persönliche Situation der Gewährsperson spielte eine Rolle.

Für die weiblichen Gewährspersonen waren häufig gesellschaftliche Faktoren ausschlaggebend für die Berufswahl. Den Interviewpartnerinnen standen in den 1930er und 1940er Jahren vor allem in den ländlicheren Regionen nur wenige (Ausbildungs-) Berufe zur Auswahl.⁹⁷ Ein Studium war aus finanziellen Gründen überwiegend nur

⁹⁷ Hagemann (1993), S. 218. Hagemann nennt die Berufe, zu denen die Mädchen Anfang der 1930er Jahre Zugang hatten. Als Handwerksberufe standen ihnen eine Lehre als Blumenbinderin, Damenschneiderin, Friseurin, Lampenschirmnäherin, Plätterin, Pelznäherin, Putzmacherin, Stickerin, Strickerin und Wäscheschneiderin offen. Sie konnten aber auch eine Lehre in einem Industriebetrieb machen und zur Facharbeiterin angelernt werden. Im Büro- und Verwaltungsbereich konnten die Mädchen zwischen einer Lehre als Anwaltsschreiberin, Bankangestellte, Kontoristin oder Versicherungsangestellte wählen. Der Beruf Verkäuferin hatte sich seit den 1920er Jahren zu

den Söhnen vorbehalten. Für die Töchter blieb bis zur Heirat die Möglichkeit, ungelehrt einer Tätigkeit nachzugehen oder eine Berufsausbildung zu absolvieren. Als Ausbildungsberuf, der ohne höhere Schulausbildung absolviert werden konnte, bildete der Beruf der Lebensmitteleinzelhändlerin eine attraktive und akzeptierte Lösung.⁹⁸ Andere Ausbildungen, beispielsweise bei der Post oder im Büro, erforderten eine höhere Schulausbildung, die sich die meisten Eltern der Gewährspersonen nicht leisten konnten.⁹⁹

Aufgrund der wirtschaftlichen Situation waren zudem in den 1930er und 1940er Jahren nicht genügend Lehrstellen vorhanden. Im Bergisch Gladbacher Arbeitsamtsbezirk bewarben sich zwischen 1933 und 1934 231 Mädchen um eine Lehrstelle, denen nur 27 offene Lehrstellen gegenüber standen. Zwischen 1936 und 1937 war die Zahl der Mädchen, die eine Lehrstelle suchten auf 728 gestiegen, ihnen standen aber wiederum mit 237 Ausbildungsangeboten zu wenige offene Lehrstellen zur Verfügung.¹⁰⁰ Obwohl sich das Verhältnis von Bewerberinnen und offenen Lehrstellen sehr verbessert hatte, wurden die wenigen vorhandenen Stellen zunächst nur mit Männern besetzt, so dass die jungen Frauen eine Ausbildungsstelle nur mit Mühe oder über Beziehungen „ergattern“ konnten.¹⁰¹ Aus dieser Zwangslage heraus absolvierten viele Gewährspersonen eine Lehre im elterlichen Laden.

einem Lehrberuf entwickelt.

⁹⁸ „Friseur hätte man werden können, aber das war immer so ein bisschen, die alten Leute früher, die hatten da überhaupt nichts für übrig, jetzt Friseur zu werden, das ist eine Arbeit, die nicht so besonders beliebt war. Das hätte man werden können, nur das hätte mich auch gar nicht gereizt“ (Frau Paul).

⁹⁹ „Zu der Zeit gingen die Mädchen eigentlich nur nach der Volksschule, und wir hatten keine große Schulbildung, da blieb da so viel nicht übrig“ (Frau Häger). „Ich wollte eigentlich lieber in der Gärtnerei arbeiten, aber das wäre unmöglich gewesen, dafür hätte ich nach Köln gemusst, und unsere Eltern waren inzwischen tot, und wir waren bei den Großeltern, und die hatten die Möglichkeit gar nicht, finanziell nicht, uns da irgendwie beizusteuern finanziell, wäre gar nicht möglich gewesen“ (Frau Paul).

¹⁰⁰ Paul (1988), S. 107. 1934 kamen auf eine Lehrstelle 8,1 Bewerberinnen, 1937 waren es 3,1 Bewerberinnen. Auch für die Jungen war die Lehrstellensituation nicht gut. 1934 suchten 673 eine Lehrstelle, es standen aber nur 180 zur Verfügung. 1937 bewarben sich 1081 Jungen auf 390 Lehrstellen.

¹⁰¹ Auf Anfrage einer Ladenbesitzerin, der eine Verkäuferin aus Krankheitsgründen ausgefallen war, kam Frau Garlet als Verkäuferin in einen Lebensmittelladen und hat dort ihre Ausbildung gemacht und gearbeitet. (Lehre 1937-1940.) Auch Frau Paul kam durch Beziehungen an ihre Lehrstelle: „Beworben habe ich mich nicht, nein, durch meine Tante, die hat mich dann empfohlen und dann haben sie mich genommen, und dann bin ich geblieben“ (Frau Paul). Vgl. auch Hagemann (1993), S. 227. Sie bestätigt für den Untersuchungsraum Hamburg, dass die meisten Berufsanfängerinnen zu Beginn der 1930er Jahre einen Arbeits- oder Ausbildungsplatz nur mit Hilfe von Familienangehörigen, Verwandten, Freunden oder Nachbarn fanden.

In den 1950er Jahren war das Lehrstellenangebot in allen Berufsfeldern kleiner als die Nachfrage.¹⁰² Lediglich im Einzelhandel waren ausreichend Lehrstellen vorhanden. Es setzte eine „geschlechtsspezifische Umschichtung“¹⁰³ innerhalb des Lehrberufes des Einzelhandelskaufmanns ein, denn besonders bei den Frauen war der Beruf der Einzelhändlerin beliebt. Das Verhältnis der männlichen und weiblichen Lehrlinge im Einzelhandel hatte sich zugunsten der Frauen entwickelt, weil seit dieser Zeit zunehmend auch Frauen eine qualifizierte Berufsausbildung anstrebten.¹⁰⁴

Der Beruf des Lebensmittelhändlers war bei den männlichen Schulabgängern nicht so beliebt, wie bei den Frauen.¹⁰⁵ Zudem stand den Männern auch eine größere Auswahl an Lehrberufen zur Verfügung. Das könnte auch der Grund dafür sein, dass unter den 26 Gewährsleuten die Männer nur dann eine Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann gemacht haben, wenn ein Familienbetrieb vorhanden war¹⁰⁶ und dieser dann auch übernommen wurde. Sie nutzten die günstigen privatwirtschaftlichen Voraussetzungen und waren dadurch von der allgemeinen Lehrstellenknappheit nicht betroffen. Im Gegensatz dazu hatten vier Frauen eine Lehre im Lebensmitteleinzelhandel absolviert, die nicht auf einen familieneigenen Laden zurückgreifen konnten.

Als ein persönlicher Aspekt bei der Lehrstellensuche kam noch die Unerfahrenheit und Unentschlossenheit aufgrund des jungen Alters der Betroffenen hinzu, die sich meist zwischen 14 und 16 Jahren für einen Ausbildungsplatz entscheiden mussten. Diese Entscheidung wurde ihnen aufgrund ihres Alters oft von den Eltern abgenommen.¹⁰⁷

Ebenfalls aus wirtschaftlichen Gründen ergriffen einige Gewährspersonen ungeleitet die Möglichkeit, sich mit einem Lebensmittelladen selbständig zu machen. Herr Joist entging beispielsweise mit der Eröffnung eines Lebensmittelladens in den 1930er Jahren der Arbeitslosigkeit.

Auch die politische Situation – und im Fall der befragten Gewährspersonen vor allem die Situation während des Zweiten Weltkriegs – zwangen einige Gewährspersonen, sich ungeleitet in einem Lebensmittelladen zu betätigen. Die Einberufung in den

¹⁰² „Ne, ich wollte Schneiderin werden, aber ich konnte keine Lehrstelle kriegen. Es war zu der Zeit auch schwer, Lehrstellen zu bekommen, aber da konnte man nicht wählen, da wurde man dahin getan, wo man hin musste, anderes gab es da nicht. (...) Haben die Eltern entschieden. War ja auch richtig“ (Frau Stiefelhagen). Vgl. auch Scheybani (1996), S. 444. Er bemerkt, dass die Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann für einige Lehrlinge nur „Lückenbüsser“ war.

¹⁰³ Scheybani (1996), S. 442.

¹⁰⁴ Ebd., S. 443.

¹⁰⁵ Ebd., S. 442. Der Anteil der männlichen Lehrlinge an der Gesamtzahl der Lehrlinge im Einzelhandel sank zwischen 1949 und 1951 von 25% auf 21,5%, während die Zahl der weiblichen Lehrlinge vor dem Hintergrund der schnell steigenden Lehrlingszahlen eine Zuwachsrate von 130% zu verzeichnen hatte.

¹⁰⁶ Einzige Ausnahme ist Herr Keppel, der in den 1960er Jahren eine Lehre zum Groß- und Außenhandelskaufmann in einem anderen Laden als dem familieneigenen Großhandelsbetrieb machte.

¹⁰⁷ Vgl. auch Hagemann (1993), S. 224.

Krieg oder der Tod eines Familienmitgliedes erforderte Umstellungen bei den Hinterbliebenen, die den Verlust im Familienbetrieb ausgleichen mussten, ohne Rücksicht auf ihre eigenen Interessen.¹⁰⁸

Desweiteren konnte die persönliche Situation ausschlaggebend sein für den Einstieg in den Beruf des Lebensmittelhändlers. Herr Zwikirsch und Frau S. arbeiteten ungelern in einem Lebensmittelladen, weil sie durch Heirat an einen Laden gekommen waren, der zusammen mit dem Ehepartner betrieben wurde.¹⁰⁹

In der Literatur war vor allem die mangelnde Ausbildung der Lebensmitteleinzelhändler moniert worden. Schätzungen für die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg liegen für 1906 und 1926 vor. Schmitz schätzte 1906 den Anteil der kaufmännisch ungebildeten Einzelhändler in Köln auf ca. 75%.¹¹⁰ Für das Jahr 1926 gab Trier die Zahl der nicht ausgebildeten Händler mit 60% an.¹¹¹ Von den Gewährspersonen der vorliegenden Untersuchung hätten insgesamt sieben bis Ende der 1920er Jahre eine Ausbildung absolvieren können, was sie allerdings nicht getan hatten.¹¹² Somit liegt die Quote in dem vorliegenden sehr kleinen Sample für das Untersuchungsgebiet bei 100% und damit noch weit über den Angaben von Trier. Abgesehen von Frau Gronewald, die später eine Lehre bei der Sparkasse machte, und Herrn Quabach, der zwar in einem Filialbetrieb angelernt worden war, allerdings keine Abschlussprüfung gemacht hatte, schlossen die Gewährspersonen keine Berufsausbildung ab.

Die Qualität der Ausbildung bis zu Beginn der 1930er Jahre wurde als gering bezeichnet, denn „die traditionelle Form der Lehre in den Einzelhandelsgeschäften, (...) bestand darin, dass der Lehrling vom ersten Tag an hinter den Ladentisch gestellt wurde.“¹¹³ Zudem musste der Lehrling „Putz- und Verpackungsarbeiten“ oder „Bontengängen“ erledigen.¹¹⁴

¹⁰⁸ „Es hieß also, ich hatte mich schon in so einem Internat eingeschrieben, wenn der Bruder wiederkam, dann sollte ich dahin. (...) Bin ich nie hingekommen, weil es ja alles nicht so gelaufen ist, wie wir gerechnet haben“ (Frau Breidohr) „Und habe seit meiner Lehrzeit das elterliche Geschäft übernommen, und auch die Lehre im Hause gemacht, weil mein Vater krank wurde, keiner mehr da war, die Brüder wurden eingezogen, und somit musste ich im Elternhaus bleiben“ (Herr Tix). Vgl. auch Herr Quabach.

¹⁰⁹ „Aber nach dem Krieg, heute ist ja auch manch einer im Beruf drin, der nicht gerade sein Traumberuf ist. Nach dem Krieg war ja auch die Möglichkeit nicht so toll, das zu tun, was man gerne tat. Ich bin da reingeschliddert, wie ich drin war, war es klar, musste das Beste draus machen, musst du so gestalten, dass es dir auch dann Freude macht. Sonst versauere ich mir mein eigenes Leben“ (Herr Hetzenegger) „Das hat sich so ergeben. In der Landwirtschaft wollte ich nicht bleiben“ (Herr Zwikirsch).

¹¹⁰ Schmitz (1906), S. 56–57.

¹¹¹ Trier (1926), S. 17.

¹¹² Frau Gronewald, Frau Reschka, Frau Keppel, Frau Quabach (GL), Herr Joist, Herr Zwikirsch, Herr Quabach.

¹¹³ Muth (1985), S. 391.

¹¹⁴ Ebd., S. 391.

Verglichen mit den Aussagen der Gewährspersonen hatte sich diese Art der praktischen Berufsausbildung bis in die 1950er Jahre nicht verändert. Überlegungen zum Ausbildungsberuf „Einzelhandelskaufmann“ und den zu lehrenden Inhalten einer solchen Ausbildung waren auch in den 1950er und 1960er Jahren nicht abgeschlossen. Diskutiert wurde die Diskrepanz, die zwischen den kaufmännischen Lehrinhalten und dem lediglich auf die Verkaufstätigkeit reduzierten Arbeitsalltag bestand.¹¹⁵ Die Aussagen der Gewährspersonen bestätigen, dass das Verkaufen im Vordergrund stand, während das kaufmännische Wissen nur wenig gefordert wurde.

Eine Untersuchung der „Wirtschaftsgruppe Einzelhandel“ von 1938 stellte fest, dass 63% aller Inhaber eines Lebensmitteleinzelhandels keine kaufmännische Ausbildung besaßen und somit branchenfremd arbeiteten.¹¹⁶ Ein Vergleich mit den Gewährspersonen der vorliegenden Arbeit ist nicht möglich, weil keine Gewährsperson in der Zeit vor 1945 schon als selbständiger Lebensmitteleinzelhändler tätig war. Allerdings hatten bis zu diesem Zeitpunkt 12 befragte Personen das Alter erreicht, um eine Ausbildung zu machen,¹¹⁷ was auch bis auf drei alle vor Ende des Zweiten Weltkriegs gemacht hatten. Dieses könnte zu der Vermutung führen, dass die Quote der ausgebildeten Einzelhändler höher lag, als in der Literatur vermerkt wurde. Bei genauerer Betrachtung ist aber festzustellen, dass von den neun Personen mit Ausbildung nur zwei in einem Betrieb gelernt hatten, der von einem kaufmännisch geschulten Inhaber oder Filialleiter geführt wurde.¹¹⁸ Dagegen hatten die sechs Gewährspersonen, deren Ausbildungszeit nach 1950 begann, alle eine Ausbildung im Lebensmitteleinzelhandel bzw. -großhandel gemacht, und später auch als selbständige Lebensmitteleinzelhändler gearbeitet.¹¹⁹

Um die Werte des Untersuchungsgebietes mit denen der von Hagemann 1959 mit selbständigen Kölner Lebensmitteleinzelhändlern durchgeführten Befragung¹²⁰ vergleichen zu können, wurden diejenigen Gewährspersonen berücksichtigt, die bis 1959 altersmäßig eine Lehre hätten abschließen können.¹²¹ Hagemann bestätigte für seine Untersuchung von 151 Personen, dass die Hälfte der selbständigen Einzelhändler eine kaufmännische Ausbildung vorweisen konnte.¹²² Für das vorliegende Sample

¹¹⁵ Tiburtius (1962), S. 250ff.

¹¹⁶ Zitiert nach Hagemann (1960), S. 175–176. Nur 26% der Inhaber von Lebensmittelläden hatten auch eine entsprechende Lehre, 11% eine anderweitige kaufmännische Lehre und 63% waren berufsfremd tätig, davon 30% ohne jegliche Ausbildung.

¹¹⁷ Frau Breidohr, Frau Paul, Frau Häger, Frau Stark, Frau Rademacher, Frau Quabach, Frau Krämer, Frau Garlet, Frau S., Frau P., Herr Hetzenegger, Herr Tix.

¹¹⁸ Bei diesen beiden handelt es sich um Frau Quabach und Frau Rademacher, die bei der Konsumgenossenschaft oder dem Filialbetrieb Stüssgen eine Lehre gemacht hatten. Der Lehrherr von Frau Paul war von Beruf Bäcker.

¹¹⁹ Frau Stiefelhagen, Frau Zanella, Herr Steinbach, Herr Müller, Herr Scheurer, Herr Keppel.

¹²⁰ Hagemann (1960).

¹²¹ Insgesamt war das bei 23 Personen der Fall, von denen 18 selbständig einen Laden führten. Vereinzelt lag die Ladenübernahme auch nach 1960. Diese Personen fallen aber unter die 18.

¹²² Hagemann (1960), S. 181.

ergab sich ein noch günstigeres Ergebnis, weil elf von 18 selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern eine Lehre absolviert hatten. Hagemann bescheinigte außerdem den weiblichen Geschäftsinhabern eine ebenso hohe Ausbildungsquote wie den Männern,¹²³ was auch auf den Untersuchungsraum zutrifft,¹²⁴ so dass er im Vergleich mit der Großstadt Köln überraschend gut abschneidet.

Anhand des quantitativ kleinen Samples lassen sich für die vorliegende Arbeit keine regionalen Unterschiede oder Unterscheidungen zwischen Stadt und ländlicher Gemeinde innerhalb des Untersuchungsraumes aufzeigen. Auch die Frage, ob Frauen oder Männer häufiger eine Ausbildung vorweisen konnten, lässt sich anhand der Gruppe der Gewährspersonen nicht beantworten, weil der Anteil im vorliegenden Fall genau die Hälfte ausmacht. Verglichen mit anderen Untersuchungen aus der Literatur stimmen diese Ergebnisse ungefähr überein, wenn auch der Anteil der ausgebildeten Frauen und Männer für die ländliche Region höher ausfiel, als zunächst vermutet.

Unterschiede lassen sich nur hinsichtlich weniger Merkmale herausstellen und betreffen die zeitliche Entwicklung. Die älteren unter den Gewährspersonen haben keine Ausbildung, egal ob Mann oder Frau, weil es nicht dem Verständnis der damaligen Zeit entsprach und nicht als wichtig empfunden wurde. Erst seit den 1930er Jahren wurden die Zugangsbestimmungen zum Beruf behördlicherseits erschwert und auch die Ausbildungsqualität verbessert. Seitdem lag der Anteil der Händler mit Berufsausbildung bei den Gewährspersonen bei ca. 50%. Obwohl in den 1950er und 1960er Jahren sich gesetzlich kaum etwas änderte und eine Ausbildung weiterhin nicht Voraussetzung für die Führung eines Ladens war, hatten alle, die in dieser Zeit den Beruf ergriffen, eine entsprechende Lehre absolviert.

4.2. DER BETRIEB

4.2.1. Ladenlokal

Die Schilderungen der Gewährspersonen beschränken sich nicht nur auf ihren Arbeitsalltag, sondern schließen auch die Entwicklung des Ladenlokals mit ein. Insgesamt berichten sie von 25 Läden.¹²⁵ Deren Lage und die Veränderungen, die sich durch Verlegung oder Vergrößerung ergaben, werden ebenso thematisiert wie die Innenraumgestaltung. Zusätzlich zu den Berichten der Gewährspersonen sind für einige Läden Grundriss- oder Einrichtungspläne vorhanden. Auch Fotos dokumentieren

¹²³ Ebd., S. 182.

¹²⁴ Unter den elf ausgebildeten selbständigen Lebensmittelhändlern waren fünf Männer und sechs Frauen. Auch zu den nichtausgebildeten Inhabern eines Ladens zählten Männer (3) und Frauen (4).

¹²⁵ Die Gewährspersonen aus Bergisch Gladbach berichten von elf, die Gewährspersonen aus Lindlar von insgesamt 14 Lebensmitteleinzelhandelsgeschäften.

den Zustand der Geschäftsräume während verschiedener Zeitschnitte. Da aber nicht von allen berichteten Läden auch schriftliche oder bildliche Quellen vorhanden sind, werden im Folgenden einige exemplarisch vorgestellt. Die Aussagen zu den anderen Geschäften werden ergänzend hinzugenommen. Die ebenfalls hinzugezogenen Fotografien eignen sich für eine detaillierte Vorstellung von der Innenausstattung und der Möblierung der Läden. In zwei Fällen sind der Umbau und die Umstellung auf Selbstbedienung und die damit einhergehende neue Möblierung besonders ausführlich überliefert.¹²⁶

Die folgende Dokumentation der ausgewählten Läden erfolgt in drei Teilen. Den Anfang machen die Bedienungsläden aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg. Danach werden die Läden vorgestellt, die spätestens seit der Nachkriegszeit im Haupterwerb betrieben wurden, gefolgt von denjenigen, die im Nebenerwerb geführt wurden.

4.2.1.1. Bedienungsläden vor dem Zweiten Weltkrieg

Die Gewährspersonen erinnerten insgesamt 23 Läden aus der Zeit der 1910er bis 1940er Jahre. Allen Läden gemeinsam ist ihre Lage innerhalb eines überwiegend als Wohnhaus genutzten Gebäudes. Auch die Geschäftslokale der Konsumgenossenschaften oder des Filialbetriebs Stüssgen machten dabei keine Ausnahme.

Innerhalb des Hauses befanden sich die Ladenlokale zur Straßenseite hin ausgerichtet im Erdgeschoss. Lediglich die Läden von Frau Stiefelhagen und Herrn Hetzenegger lagen zunächst nicht an der Straßenseite. Allerdings wurden diese noch vor dem Zweiten Weltkrieg bzw. 1949 an die Straßenseite des Hauses verlegt. Außerdem verfügten die Geschäftsräume in der Regel über ein oder mehrere Fenster zur Straße hin, die vereinzelt schon vor dem Zweiten Weltkrieg zu Schaufenstern umgebaut worden waren.

Die Größe des Ladenraumes konnten die Gewährspersonen im Nachhinein nur schätzen. Die Angaben schwankten zwischen 14m² und 40m². Die Filiale von Stüssgen, die 1899 in Bergisch Gladbach eingerichtet worden war, verfügte mit 63m² über die größte Verkaufsfläche.¹²⁷

Die Inhaber von Lebensmittelläden wohnten in den Häusern, in denen sich auch ihr Laden befanden.¹²⁸ Entweder hatten sie oder ihre Eltern bzw. Großeltern den Laden in einem ehemaligen Wohnraum eingerichtet,¹²⁹ oder sie hatten ein Haus gebaut mit der Absicht, auch einen Ladenraum einzurichten, was allerdings an der Struktur

¹²⁶ Es handelt sich um den im Haupterwerb betriebenen Laden von Herrn Hetzenegger aus Bergisch Gladbach und den im Nebenerwerb betriebenen Laden von Herrn Scheurer aus der Gemeinde Lindlar.

¹²⁷ Cornelia-Magazin 1 (1963), S. 26.

¹²⁸ Nur bei den Angestellten Frau Rademacher (Stüssgen), Frau Quabach (Konsum) und Frau Garlet (privat) waren Wohn- und Arbeitsstätte in getrennten Häusern.

¹²⁹ Dieses traf auf die Läden von Frau P., Frau Reschka, Frau S., Herrn Steinbach, Frau Zanella, Frau Breidohr, Frau Keppel und Frau Krämer zu.

des Hauses wenig änderte.¹³⁰ Eine weitere Möglichkeit bestand darin, dass sie ein Haus mieteten, in dem schon ein Geschäftslokal war.¹³¹ Teilweise wurden unter einem Dach mehrere Gewerbe betrieben. War der Laden nur Nebenerwerb, wurde er in Kombination mit zusätzlichen Gewerben wie Gastwirtschaft, Haushaltswarenverkauf oder einem Handwerk in den verbliebenen, geeigneten Räumlichkeiten eingerichtet.¹³²

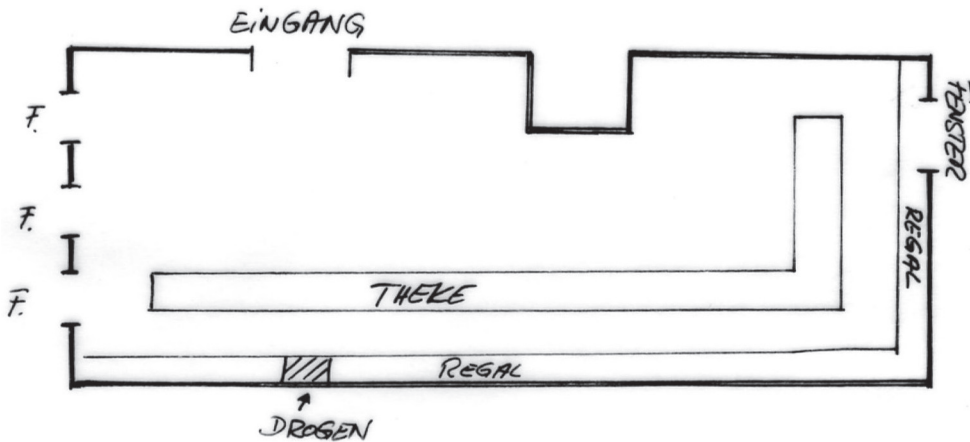


Abb. 1: Skizze vom Grundriss des Ladens der Konsum-Genossenschaft „Eintracht“, Mühlheimerstraße 226 in Bergisch Gladbach 1914. [Quelle: STAGL C 1327 Konzessionsantrag für den Verkauf von Drogen mit Lageplan des Drogenschranke; Zeichnung: Lützenkirchen].

Aus der Zeit der 1910er bis 1940er Jahre sind für Bergisch Gladbach zwei Skizzen überliefert, die die Verkaufsräume zweier konsumgenossenschaftlicher Filialen darstellen. Der Grund für die Zeichnungen des Ladengrundrisses war der Antrag für die Erlaubnis zum Verkauf von Drogen. Diesem musste ein Grundrissplan mit markierter Lage des Drogenschranke beigefügt werden. Des weiteren sind noch zwei Zeichnungen vorhanden, die Herr Joist und Herr Quabach während des Interviews anfertigten, um die Gestalt ihrer Bedienungsläden aus den 1920er bzw. 1930er Jahren zu erläutern. Die Zeichnungen der privat geführten Lebensmitteläden verglichen mit den Verkaufsstellen des Konsum Eintracht und Konsum Hoffnung verdeutlichen, dass die Grundstruktur der Geschäfte ähnlich aufgebaut war.

Einen Unterschied macht lediglich die Eingangssituation aus. Die Läden des Konsum und von Herrn Quabach verfügten über einen eigenen, separaten Eingang, während die Kunden von Herrn Joist über den Hausflur, der auch zu den Wohnräumen führte, den Laden betraten. Die Erklärung hierfür liegt darin begründet, dass dort,

¹³⁰ Frau Häger, Herr Zwikirsch.

¹³¹ Frau Stiefelhagen, Frau Gronewald, Herr Quabach, Frau Quabach (GL), Herr Joist, Frau Paul.

¹³² Die Gebäude, in denen die Gastwirtschaften untergebracht waren, waren meistens so groß, dass die Lebensmitteläden ihre Ausdehnung und Lage innerhalb des Hauses verändern konnten, ohne dass angebaut werden musste. Herr Hetzenegger, Herr Müller, Herr Tix, Herr Scheurer.

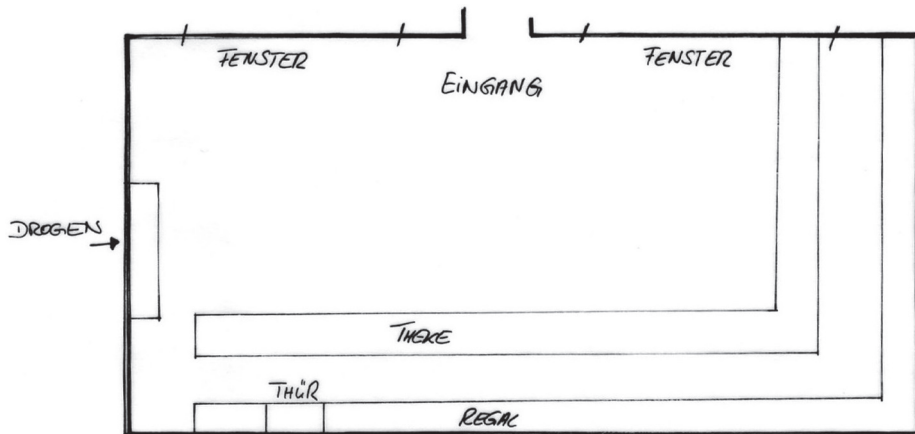


Abb. 2: Skizze vom Grundriss des Ladens der Konsum-Genossenschaft „Eintracht“, Dellbrückerstraße 57 in Bergisch Gladbach 1914. [Quelle: STAGL C 1327 Konzessionsantrag für den Verkauf von Drogen mit Lageplan des Drogenschranke; Zeichnung: Lützenkirchen].

wo schon seit längerer Zeit ein Laden bestand oder wo das Haus schon mit Ladenlokal konzipiert wurde, ein eigener Eingang vorhanden war.¹³³ Im Gegensatz dazu richteten die Geschäftsinhaber in der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg ihren Laden in den meisten Fällen innerhalb ihres Wohnhauses ein und nutzen die Wohnungstür und den Flur auch als Zugang für die Verkaufsräume.¹³⁴

Vom Ladenraum aus gab es noch eine weitere Tür, die in das dahinter liegende Zimmer führte. Hier war sehr häufig die Küche zu finden, denn die Händler hatten ihren Arbeitsbereich mit dem Wohnbereich verbunden. Die weiblichen Gewährspersonen berichteten, dass sie deshalb auch zwischendurch, wenn keine Kunden im Laden waren, die Hausarbeit erledigten oder in der Küche das Mittagessen vorbereiten konnten. Weitere Privaträume wie beispielsweise das Wohnzimmer lagen ebenfalls im Erdgeschoss, während sich die Schlafräume meist im ersten Stock befanden.¹³⁵

Dass sich die Läden auch von ihrer Inneneinrichtung her ähnelten, bestätigen die Aussagen der Gewährspersonen, die ihren Laden für die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg beschreiben. Die Haupttheke lag dem Eingang gegenüber. Vereinzelt gab es auch noch eine zweite Ablage, so dass eine L-förmige Theke entstand, was aber abhängig von der Ladengröße war.

¹³³ Frau Zanella, Herr Zwikirsch, Frau Paul, Frau Quabach (GL), Herr I, Frau Rademacher, Herr Quabach, Frau Quabach, Frau Garlet, Frau P., Herr Müller.

¹³⁴ Herr Joist, Herr Hetzenegger, Frau Keppel, Herr Tix, Herr Scheurer, Frau Reschka, Frau S. „Jawoll, die kamen alle durch die Haustüre rein. Später ist drangebaut worden, und da war noch eine Ladentür extra“ (Frau Gronewald).

¹³⁵ „Ja, wie groß war der Laden? Der wird so was schätzungsweise knapp 30 m², Küche war dahinter und oben war unser Schlafzimmer“ (Herr Joist). Ebenso Frau Gronewald.

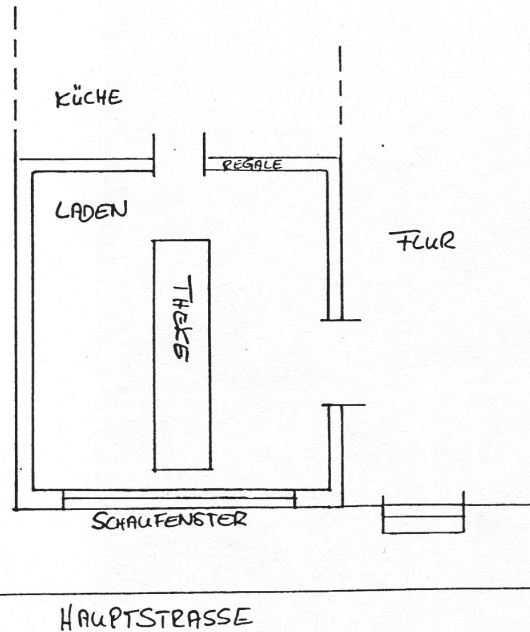


Abb. 3: Laden von Herrn Joist auf der Hauptstraße in Bergisch Gladbach Mitte der 1930er Jahre. [Quelle: Skizze von Herrn Joist; Zeichnung: Lützenkirchen]

Die Inneneinrichtung bestand neben dieser obligatorischen Verkaufstheke aus Regalen und Schubladen, die Stauraum für die angebotenen Lebensmittel bieten mussten. Die Bedienung der Kunden erfolgte über die Theke hinweg, die den Laden in eine Verkäufer- und eine Käuferzone unterteilte. Es waren zwar auch Regale und Lebensmittel vor der Theke gelagert, also in der Käuferzone, diese waren jedoch meist verpackt und wurden entweder von dem Verkäufer geholt, wenn der Kunde sie wünschte, oder die Kunden brachten sie selbst zur Theke mit.¹³⁶

Die Theken waren aus Holz und bekamen in einigen Fällen einen Glasaufbau. Diese Glasvitrinen eigneten sich für die Präsentation verschiedener Artikel.

„Ja, doch, da stand was drauf. Meistens Glasbehälter mit irgendwelchen Sachen. Oder irgendwas was neu gekommen ist, was man anbieten wollte.“ (Frau Paul)

„Das war eine gerade Theke. Und an der Seite, da hatten wir, wie sagt man noch, neue Vitrinen, da waren die offenen Pralinen drin, da wurde das oben zugeschoben mit Glas. Das war schon modern. (...) Ja, da kam man rein, und dann war da so ein Stück, wo der Kunde stehen konnte, da war ja nichts, da waren Plakate oder was, und dann kam der Laden, und da waren auch die Sachen denn. Die Leute konnten nicht an die Sachen wie heute. Die Theke, wo die feinen Leckereien drin waren, die haben wir erst später gekriegt, das war schon modern in der Zeit, da waren die Pralinen in den Schalen, die einzelnen Sorten von Cremehütchen angefangen bis zur Weinbrandbohne und dann

¹³⁶ Mehr zu den Verkaufstätigkeiten im Kapitel 4.5.1.

wurde das geschoben, oben, da war da ein Glas drauf, und dann konnte man die rausnehmen, mit der Zange natürlich, die durften nicht angefasst werden.“
(Frau Garlet)

Um ein deutlicheres Bild der Inneneinrichtung zu bekommen, muss auf Fotografien oder mündliche Beschreibungen der Gewährspersonen zurückgegriffen werden. Die überwiegende Mehrheit der Lebensmittel war nicht verpackt, sondern wurde dem Einzelhändler in loser Form geliefert, beispielsweise in Säcken oder Fässern. Die wenigen Artikel, die schon verpackt waren, wurden in die Regale gestellt, während die losen Lebensmittel in Schubladen gefüllt wurden. In der Theke selbst waren ebenfalls Schubladen eingebaut, in denen lose Lebensmittel gelagert werden konnten. Die Schwierigkeit war nur, dass offene Schubladen den Verkäufern hinter der Theke nur noch wenig Platz ließen. Die Rückwand hinter der Theke sowie die Seitenwände waren mit Regalen gesäumt.¹³⁷ Teilweise waren in der unteren Hälfte der Regale wieder Schubladen für die losen Lebensmittel eingebaut, wobei von den Händlern darauf geachtet wurde, dass die großen Schubladen nur mit leichten Lebensmitteln gefüllt wurden, damit diese noch zu öffnen waren.



Abb. 4: Bedienungsladen von Frau Keppel auf der Odenthaler Straße in Bergisch Gladbach in den 1920er Jahren. Zu dem Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft gehörte noch der Großhandel Keppel. [Quelle: Privat].

¹³⁷ Frau Stark berichtete: Regale ringsum, dazwischen hing der Ölkänister. Eine Seite Regal mit Schubladen für Mehl und Zucker.

„Unter der Theke, da waren Kästen. Da ging Mehl, Zucker, und das ganze Zeug rein. Das waren ja alles zwei Zentner Säcke, was es heute gar nicht mehr gibt. (...) Ja, und die mussten immer aufgefüllt werden (...) Unterhalb diesem Regal da waren dann wieder so freie, offene Schubfächer. Da waren dann Erbsen, Bohnen, Linsen und so Hülsenfrüchte und so ein Zeug, die hatten wir da drin. Da drunter wieder, da gab's die großen Schubladen. Da kamen so die leichteren Sachen wie z.B. lose Haferflocken, Nudeln.(...) Auch die Nudeln, die waren ja leichter. Da die Schubladen so groß waren, die konnte man ja nicht so quer, weil sie ständig gebraucht wurden. Und hinter der Theke, da war vielleicht nur so viel Platz. Und da müssen so sieben, acht Leute bedienen, wenn vor der Theke alles voll steht.“ (Herr Quabach)

Als weiteres Element eines Bedienungsladens gehörte ein Stuhl zur Inneneinrichtung, der für die Kunden bereit stand und auch bereit stehen musste. Frau Stiefelhagen erwähnte, dass es bis in die 1970er Jahre oder länger Vorschrift war, einen Stuhl im Laden zu haben, damit sich die Kunden im Notfall ausruhen konnten. Diese Sitzgelegenheit eignete sich aber auch gut für ein gemütliches Gespräch im Laden, was auch die Abbildungen 4 und 5 vermitteln.¹³⁸



Abb. 5: Bedienungsladen einer Tante von Herrn Steinbach in Lindlar in den 1940er Jahren. [Quelle: Privat].

¹³⁸ Laden von Frau Keppel aus Bergisch Gladbach und von einer Tante von Herrn Steinbach aus Lindlar.

Vereinzelt hatten die Läden auch schon einen Kühlschrank, in dem Frischeartikel gelagert wurden. Einmal pro Woche wurde ein Block Eis geliefert und in den Kühlschrank gelegt.¹³⁹

„Denn bis dahin hatten wir nur einen uralten Kühlschrank. Da kam jede Woche jemand und brachte so einen dicken Brocken Eis. Bis donnerstags, freitags war der ja geschmolzen in dem Ding. Und da kam der jeden Samstag und brachte so einen neuen. Auf der Schulter musste der den tragen. Der wurde da reingelegt, darauf die Waren. Und dann kam der Strom, dann kamen die Kühlschränke.“
(Frau Keppel)



Abb. 6: Lebensmittelladen der Familie Quabach in Lindlar, Eichenhofstraße 2, um 1927. [Quelle: Privat].

Auf der Skizze von Herrn Quabach (Abbildung 7) ist ein Anbau gezeichnet, der extra für das Petroleumfass gebaut worden war. In einem Lebensmittelladen wurde auch immer Petroleum verkauft, vor allem solange, bis eine ausreichende Stromversorgung

¹³⁹ „Wir hatten inzwischen auch einen kleinen Kühlschrank im Laden. Das war ja ein Problem, denn die gab es damals am Anfang noch gar nicht, da haben wir Eisblöcke angeliefert gekriegt und haben die in den Kühlschrank getan“ (Frau Paul). Frau Stark berichtet von dem gleichen Laden wie Frau Paul: Ein Kühlschrank im Laden war 1940 schon da für Butter und Weichkäse.

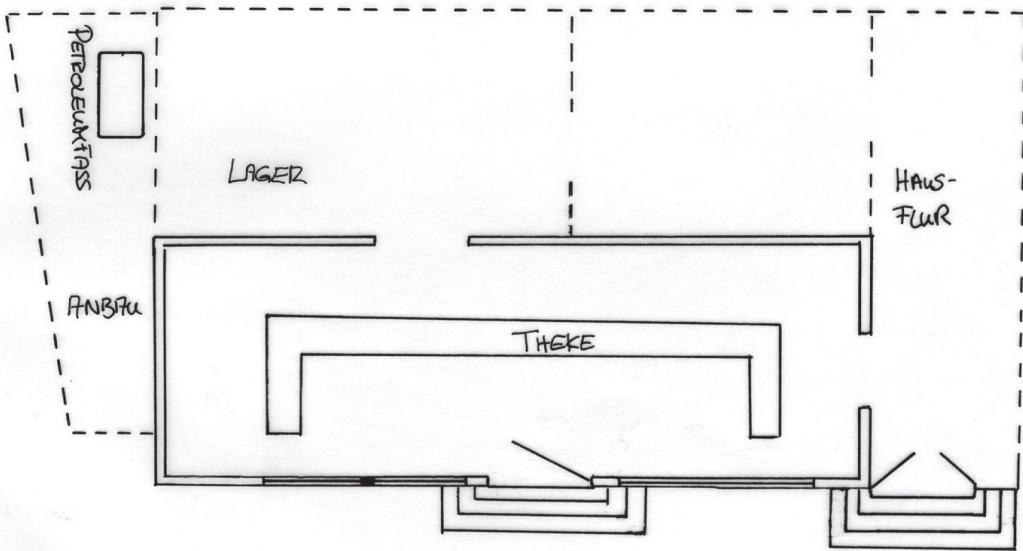


Abb. 7: Grundriss des Ladens der Familie Quabach in Lindlar in den 1920er Jahren. [Quelle: Skizze von Herrn Quabach; Zeichnung: Lützenkirchen].

eingrichtet war. Die Kunden brachten Kannen, in die das Petroleum abgefüllt wurde. Der Vater von Herrn Quabach hatte den Anbau für die Lagerung des Vorratsfasses errichtet, weil die Nachfrage nach Petroleum sehr hoch war und das 3.000-Liter-Faß nicht im Haus untergebracht werden konnte. Andere Gewährspersonen hatten ihr kleineres Petroleumfass entweder im Flur oder im Keller deponiert.¹⁴⁰

„Das ist gewesen nach der Inflation, ja da hat der Vater hier noch angebaut. Hier war ein Schuppen, und in dem Schuppen, da lag hier ein dreitausend Literfaß, Metallfaß, ja, Petroleumfaß, dreitausend Liter waren da drin. (...) hier die ganzen Bauern, die hatten ja alle noch keinen Strom in den Ställen, da musste alles noch mit Petroleumslampen.“ (Herr Quabach)

Ein besonders detailliertes Bild liefert Frau Reschka aus Linde von ihrem Laden.

„Dann hatte ich hier an der Seite, ja hier war noch so eine Theke mit Glas obendrauf, da waren so verschiedene Fächer. Ein Fach musste der Vater für Pfeifen haben. Das musste ich mit führen. Aber was in den anderen drin war, das weiß ich nicht mehr. Und hier stand dann der Tisch mit der Waage drauf, und dann unter dem Tisch hatte ich so eine Rolle, konnte ich Papier abschneiden zum Einpacken. Das war dann so die Einrichtung, und da waren Regale, die hatte er auch alle gemacht, und da stand der Ofen. Heizung gab es nicht, gibt es hier sowieso noch nicht lange hier bei mir. Und wenn man denn reinkam, da standen zwei Kistchen. Auf dem einen stand ein Sack Zucker, und auf dem anderen ein Sack Mehl. Man musste ja alles abwiegen. (...) Und dann war hier alles mit

¹⁴⁰ „Und unten drin im Keller dann, da war ein großes Faß, da war der Petroleum drin, der musste rausgepumpt werden, das Öl auch. Wir hatten später so Ölbehälter, Öl und Essig nebeneinander“ (Frau Garlet) „Hatte ich doch hinten im Flur stehen, Petroleum zum Verkauf. Ja, das war so ein Behälter mit so einem Liter dran, da wurde das dann gemessen“ (Frau Reschka).

Schubladen, alle möglichen Sachen war alles in Schubladen. Und da hinter war noch ein bisschen, da war schon mal Dauerwurst oder so was, aber sehr wenig, anfangs war das gar nichts. (...) Ja, und neben dem Ofen, da standen auch zwei Behälter, zwei Behälter mit Öl. Speiseöl - zwei verschiedene Sorten. Und dann daneben am Ofen, da stand das Salz - auch im Sack. Alles in Säcken, das musste ja einzeln abgewogen werden.“ (Frau Reschka)

4.2.1.2. Entwicklung der Lebensmittelläden nach dem Zweiten Weltkrieg – von der Bedienung zur Selbstbedienung

Aufgrund der schon erwähnten sehr unterschiedlich dichten Überlieferungen zu den Lebensmittelläden, in denen die Gewährspersonen gearbeitet haben, werden im folgenden einige Läden exemplarisch vorgestellt. Zunächst geht es um die im Haupterwerb betriebenen Läden, die für die Gewährspersonen auch den alleinigen Erwerb darstellten. Bei der anschließenden Gruppe handelt es sich dann um Lebensmittel-läden im Nebenerwerb, die als zusätzlicher Erwerb zu beispielsweise einer Gastwirt-schaft, einer Landwirtschaft, einem Handwerk oder einer anderen Tätigkeit geführt wurden.¹⁴¹

In den Archiven finden sich für die Zeit nach dem Ende der 1940er Jahre nur in wenigen Fällen Unterlagen zu einzelnen Läden. Vereinzelt liegt einem Antrag zur Er-teilung einer Konzession für den Verkauf von Alkohol oder Milch ein Grundrissplan bei.

Handelte es sich um einen nebenerwerblichen Laden in Kombination mit einer Gaststätte waren auch Grundrisse in der Konzessionsakte der Gastwirtschaft zu fin-den. Weitere Hinweise auf die räumliche Gestaltung oder Veränderung der Läden ergaben die Grundrisspläne aus dem Privatbesitz der Gewährspersonen, die diese von Architekten hatten anfertigen lassen, um den Laden umzubauen. Weiterhin konnten den Interviews und Fotografien aus dem Privatbesitz detaillierte Angaben zur Laden-gestaltung und -einrichtung entnommen werden.¹⁴²

4.2.1.2.1. Lebensmittelläden als Haupterwerbsbetriebe

Ein gut dokumentiertes Beispiel für einen Lebensmittelladen als Haupterwerbsbetrieb in der Zeit nach 1950 ist das Geschäft von Xaver Hetzenegger auf der Herkenrather Straße in Bergisch Gladbach-Sand. Zuvor war es in Kombination mit einer Gast-wirtschaft in einem späteren Stadtteil von Bergisch Gladbach, dem Kirchdorf Sand betrieben worden, das um die Jahrhundertwende nur aus wenigen Häusern bestand. Die Gastwirtschaft war in einem traufenständigen, quer aufgeschlossenem zweistö-ckigen Haus im Erdgeschoss untergebracht. Die Haustür war auch der Eingang in

¹⁴¹ Im Anhang befindet sich die detaillierte Dokumentation aller Gewährspersonen und Läden.

¹⁴² Die räumliche Entwicklung der einzelnen Betriebe wird chronologisch anhand der vorhandenen Archivalien, Fotografien und mit Hilfe der Interviewaussagen dargestellt.

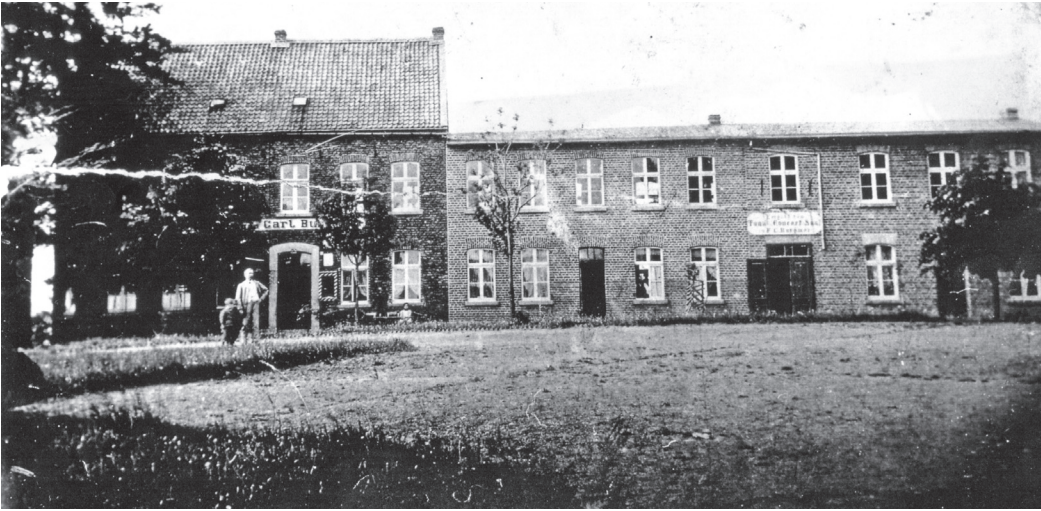


Abb. 8: Gastwirtschaft Carl Burgmer mit Saalanbau im Jahr 1898. Der Laden befand sich rechts neben dem Haupteingang im hinteren Teil des Gebäudes. [Quelle: Privat].

die Gaststube, die auf der linken Straßenseite lag, während rechts Wohnräume waren (Abbildung 8). Hinter den Wohnräumen lag in der rechten Haushälfte ein Laden, der in einem ca. 16m² großen Raum untergebracht war (Abbildung 9, Nr. 1).

„Hier war nur die Eingangstüre für die Gastwirtschaft, da ging es nach links zur Gastwirtschaft, rechts war Privat. Hier waren normale Fenster, die Schaufenster waren noch gar nicht da. Dann war das Geschäft auch nicht hier vorn an der Straße, sondern in dem Raum hinten rechts (...) Das war also ein kleiner Raum, ich schätze, dass der so 4 x 4 war, mehr brauchte man nicht für den Laden.“
(Herr Hetzenegger)

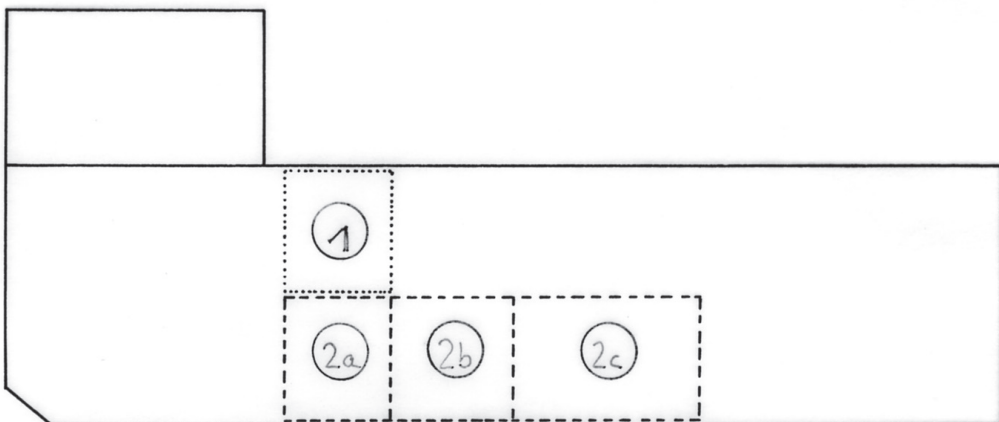


Abb. 9: Skizze vom Grundriss des Hauses von Herrn Hetzenegger aus Sand, Herkenrather Straße, mit Lage des Lebensmittelladens vor 1925 (1) und nach 1925 (2a-c). Die Erweiterungen des 1925 nach vorne verlegten Ladenlokals (2a) erfolgten Mitte der 1930er Jahren (2b) und 1962 (2c) [Zeichnung: Lützenkirchen].

Im Jahr 1925 wurde die untere Etage des Gast- und Wohnhauses renoviert und umgestaltet. Der Laden wurde an die Straßenseite in einen ehemals als Wohnzimmer genutzten Raum verlegt und hatte nun zwei Schaufenster zur Straße hin (Abbildung 9, Nr. 2a). Es gab nur einen Eingang durch den die Gaststube, der Laden und die Wohnräumen zu erreichen waren. Der Laden selbst war ca. 16m^2 groß, wurde jedoch in den 1930er Jahren um einen Raum erweitert auf fast 29m^2 (Abbildung 9, Nr. 2b).¹⁴³

Als Herr Hetzenegger den Bedienungsladen Anfang der 1950er Jahre von seinen Eltern übernahm, standen ihm diese 29m^2 zur Verfügung. Er gestaltete das Ladeninnere 1956 um und ließ eine neue Einrichtung einbauen, die das Prinzip der Selbstbedienung auf kleinstem Raum verwirklichte. 1962 wurde der Laden erweitert, indem noch mehr Räume, die vorher Wohnzwecken gedient hatten, als Ladenraum umgenutzt wurden (Abbildung 9, Nr. 2c). Der Laden hatte nun 64m^2 und verlief entlang der Straßenseite, war aber nur ca. vier Meter breit. Die vollständige Umstellung auf Selbstbedienung ging sogar so weit, dass auch Käse- und Wurstwaren von Herrn Hetzenegger verpackt wurden, damit die Bedienungstheke für die Frischeartikel entfiel. Die Kunden konnten sich die eingeschweißten Artikel aus dem Kühlschrank nehmen. Für die Verpackung stand ein eigener Arbeitsraum zur Verfügung, ebenso für das Lager (Abbildung 9, Nr. 2a-c).

Der nächste Umbau erfolgte 1983. Die Verkaufsfläche wurde durch Um- und Anbau auf 210m^2 erweitert. 1992 wurde nochmals umgebaut und an der Rückseite des Hauses ein Getränkemarkt eingerichtet. Insgesamt ergab sich eine Verkaufsfläche von 300m^2 .

Entsprechend der Räumlichkeiten gestaltete sich auch die Inneneinrichtung bei der Übernahme des Ladens durch Herrn Hetzenegger 1949. Die beiden miteinander verbundenen kleinen Räume hatten jeweils eine eigene Bedienungstheke. Im vorderen Raum (Nr. 2a) wurden die Nicht-Lebensmittel verkauft, während im hinteren Raum (Nr. 2b) eine Bedienungstheke für den Verkauf von Lebensmitteln stand. 1954 bestellte Herr Hetzenegger eine Selbstbedienungstheke bei einer Maschinenfabrik in Sürth. Im selben Jahr wurde noch eine Kühlvitrine von der Firma Linde angeschafft.

¹⁴³ „Dann hatten wir einen Raum dazu genommen. 1925 wurde das Haus also umgebaut. Es wurde also die Eingangstüre der Gastwirtschaft vergrößert auch innerhalb der Gastwirtschaft wurden Umbauten getätigt, und der Verkaufsraum wurde nach vorne verlegt, war auch damals 16m^2 groß. Aber bald danach wurde ein weiterer Raum dazugenommen, der bis dann als Wohnraum diente, die Wand wurde durchbrochen, hier können Sie das ja noch sehen, da waren an der Seite diese Stützen noch vorhanden, war also so ein richtiger Durchbruch. Das waren also zwei ineinander übergehende Räume, der Laden war dann also 32m^2 [29m^2 , d.V.] groß. (...) Da war noch eine Stufe drin, weil das so ein bisschen höher lag. Und so habe ich das denn übernommen“ (Abbildung 9, Nr. 2a und 2b).



Abb. 10: Bedienungsladen mit Lebensmitteltheke von Herrn Hetzenegger um 1950. [Quelle: Privat].

Das Foto (Abbildung 10) des Lebensmittel Ladens verdeutlicht die geringe Verkaufsfläche. Bei dem Interview beschrieb Herr Hetzenegger die Ladeneinrichtung anhand des Fotos:

„Das ist diese erste Aufschnittmaschine. Die hatte an der Seite so eine Handkurbel und wurde aber so horizontal gefahren also so ein flachliegendes Messer. (...) Hier das sind die, das ist schon ein moderner Ständer mit losen Bonbons, vorher hatten wir die in solchen Gläsern, die hohen Gläser, wo ein Glasdeckel drauf war, und das war jetzt schon ein Fortschritt. (...) Ja, dann habe ich die Theke verkleidet mit so Pressspan und dann so eine Taschenablage. Das war schon ein Dienst am Kunden, damit sie die nicht auf die Erde zu stellen brauchten. Dann hat mein Vater, der war Glaser, der hat also einen Glasaufbau gemacht, wo man die Sachen dahinter stellte, vorher war das nur so eine Plattform. Das war also Anfang der fünfziger Jahre.“ (Herr Hetzenegger)

Von dem Laden aus führte eine Tür in den privaten Wohnbereich des Hauses und die Küche. Die Eltern und Geschwister von Herrn Hetzenegger nutzten diese Verbindungstür, um Lebensmittel aus dem Laden für den eigenen Verzehr zu holen. Herr Hetzenegger wehrte sich dagegen, weil das seine Buchführung verfälschte. Er schloss die Tür ab und zwang damit seine Angehörigen, den Laden nur noch durch den Kundeneingang zu betreten. Außerdem mussten die für den eigenen Gebrauch genutzten Lebensmittel in einem Buch vermerkt werden.¹⁴⁴

¹⁴⁴ „Ja, dann haben wir, das war übrigens der Weg zur Küche von meinen Eltern, ich wohnte ja auch

1956 wurde umgebaut und Herr Hetzenegger stellte seinen Laden auf den ausschließlichen Verkauf von Nahrungs- und Genussmitteln um. Dadurch konnten jetzt die gesamten 29m² genutzt werden. Eine neue Einrichtung wurde eingebaut und die Verkaufsform der Selbstbedienung umgesetzt. Zu der Kühlvitrine von 1954 kamen nun noch Aufschnittmaschine, Tiefkühltruhe, neue Regale und eine Kassenmaschine hinzu.

„Von diesem hiesigen Schreinermeister haben wir nach unseren Vorstellungen neue Möbel anfertigen lassen. Neue Regale - sah sehr schön aus - in frischem Holz, da kamen dann schon fertig verpackte Sachen rein. Dann kauften wir eine neue Theke für Fleisch und für Wurst und wir kauften die erste Tiefkühltruhe.“ (Herr Hetzenegger)

Abbildungen 11 und 12 zeigen die neue Einrichtung mit dem Kassentisch am Eingang, der Verkaufsgondel in der Ladenmitte, der Kühltheke und den Regalen mit den verpackten Lebensmitteln, ohne die die Selbstbedienung nicht funktioniert hätte.

Schon 1962 musste noch einmal umgebaut werden. Der Laden wurde vergrößert und bekam eine Ladeneinrichtung von der Firma Otto Kind aus Kotthausen. Die neue Einrichtung bestand aus einer Regalanlage, die mit Warenträgern und Trenn-



Abb. 11: Inneneinrichtung des Ladens von Herrn Hetzenegger aus Sand nach der Renovierung und Umstellung auf Selbstbedienung 1956. Der Kassentisch steht rechts neben der Tür, die Selbstbedienungsgondel in der Mitte des Ladens. [Quelle: Privat].



Abb. 12: Inneneinrichtung des Ladens (von Herrn Hetzenegger aus Sand nach der Renovierung und Umstellung auf Selbstbedienung 1956. Blickrichtung vom Eingang auf die Kühltheke, die SB-Gondel und die Bedienungstheke für Wurst und Käse. [Quelle: Privat].

wänden bestückt war. Für den Innenraum wurden eine Warengondel sowie eine fahrbare Schaufenstergondel ohne Rückwand bestellt. Ergänzt wurde die Einrichtung durch einen Kassentisch, einen Tabakwarenschrank, 20 SB-Henkelkörbe, zehn

noch da. Ich sagte ja, dass da jeder aus dem Laden holte, was er gerade brauchte, das war dann etwas unkontrolliert, und das habe ich dann zuerst einmal die Türe zugemacht. Die konnten holen, aber es sollte aufgezeichnet werden“ (Herr Hetzenegger).

laufende Meter Kunststoffeinlagen, einen Korbstapelwagen, vier Beutel Zahlen, drei Sortimenten Zahlen und Zeichen und zwölf Obsttafeln. Von der Firma Royal aus Gevelsberg bezog Herr Hetzenegger außerdem ein 4-Etagen-Kühlregal mit Umluftkühlung und eine Tiefkühlinselvitrine mit Abdeckung und Frontverglasung. Bei einem Schreiner bestellte er zwei Außentüren aus Kiefernholz für das Ladenlokal. Die Erweiterung des Ladens erfolgte innerhalb des Hauses entlang der Straßenfront, so dass ein nur ca. vier Meter breiter, dafür aber 12 Meter langer Ladenraum von ca. 50m² entstand. Seit Mitte der 1960er Jahre wurde auch das Schaufenster nicht mehr als solches, sondern als Plakatwand genutzt. Das Schaufenster nahm im Ladeninnern zu viel Platz weg, weshalb Herr Hetzenegger es mit Regalen zustellte und außen für das Anbringen von Angeboten nutzte (Abbildung 9, Nr. 2a-c).

„Dann haben wir den nächsten Raum dazugenommen, diese Wand eingeschlagen. Das war aber schon 1962. (...) Und das ist schon der zweite Umbau. Da hatten wir totale Selbstbedienung, und das ist schon die Kassemaschine. Hier sehen Sie auf jeden Fall, ist ein langer Schlauchladen, 4m breit und 12m lang. (...) Und wir haben hier denn das Schaufenster zugeklebt, wir brauchten ja kein Schaufenster mehr haben. Das kleine Schaufenster zur Eingangstüre gemacht, da war also Eingangstüre, und haben da auch Regale hingesetzt - also war ja dann so ein Schlauch.“ (Herr Hetzenegger)

Ein ebenfalls ausführlich dokumentiertes Beispiel für einen Lebensmittelladen als Haupterwerbsbetrieb in der Zeit nach 1950 bietet das Geschäft von Herrn Zwikirsch auf der Rommerscheider Straße in Bergisch Gladbach. Das traufenständige, zweistöckige Wohnhaus, in dem 1876 ein Lebensmittelhandel eröffnet worden war, lag ca. 500m vom Marktplatz entfernt. Das Haus brannte 1913 komplett ab. In dem neu gebauten Haus an gleicher Stelle befand sich in der unteren Etage in der Mitte zur Straße hin der Eingang. In der rechten Haushälfte war der Lebensmittelladen eingerichtet, der aber einen eigenen Eingang mit Schaufenstern an beiden Seiten der Tür besaß und 19m² groß war. In der linken Haushälfte im Erdgeschoss war eine Uhrmacherwerkstatt untergebracht. In diesen Ausmaßen bestand das Lebensmittelgeschäft bis nach dem Zweiten Weltkrieg (Abbildung 13 bis 15)

Als Herr Zwikirsch 1947 die Inhaberin des Ladens heiratete, war der Betrieb wirtschaftlich und finanziell fast am Ende. Er war als Bedienungsladen konzipiert und seine Inneneinrichtung bestand aus mehreren Bedienungstheken und Regalen an den Wänden, die den gesamten Raum säumten, wie sich Herr Zwikirsch noch gut erinnerte:

„Nein, die Einrichtung war schon ganz schön. In der Mitte war die Tür und ringsrum waren alles Theken, wie ich kam war das schon ziemlich modern eingerichtet. Ringsherum waren überall Regale und so Fächer eingebaut, wo man Sachen reinstellen konnte wie Putzmittel z.B. oder auch Kleinigkeiten in Textilsachen waren schon da.“ (Herr Zwikirsch)

Hauseingang zum Ladeneingang umfunktioniert. Links und rechts der Tür lagen die beiden großen Schaufenster, wobei das rechte aus dem ehemaligen Ladeneingang mit den beiden Schaufenstern bestand (Abbildung 14 und 19).

„Da war der Umsatz ja noch sehr bescheiden. Und wir hatten ja immer wieder verlängert. Erst mal die 19m² gehabt, dann das Treppenhaus dazugenommen, dann den Schwager rausgesetzt, der hatte dann ein anderes Lokal und so ging das immer so weiter, dass die ganze Front ein Laden war. Aber, naja, es war schwer.“ (Herr Zwikirsch)

Der Laden, in dem neben Lebensmitteln auch Textilien verkauft wurden, blieb während der 1950er Jahre ein Bedienungsladen. Eine Theke war für den Verkauf der Textilien, während zwei Theken für den Verkauf der Lebensmittel bestimmt waren. Eine davon war mit einem Glasaufsatz versehen, hinter dem unverpackte Nahrungsmittel aufbewahrt wurden. In den umlaufenden Regalen befanden sich die teilweise schon verpackten Lebensmittel (Abbildung 16 bis 18).

1963 wurde die Ladenfläche durch einen Anbau mehr als verdoppelt. Links neben dem Wohnhaus wurde ein Anbau errichtet, dessen Erdgeschoss als Verkaufsfläche und die erste Etage als Wohnräume eingerichtet wurden. Der Ladeneingang wurde



Abb. 16: Innenraum des Bedienungsladens von Herrn Zwikirsch von 1956 mit Bedienungstheke und Kühltheke im Vordergrund. An der hinteren Wand befand sich die Theke für den Verkauf von Textilien. Der Eingang lag der Lebensmitteltheke gegenüber [Quelle: Privat].



Abb. 17: Herr Zwikirsch hinter der Lebensmitteltheke mit Glasaufsatz 1956. [Quelle: Privat].



Abb. 18: Frau Zwikirsch vor dem Regal mit den Textilien 1956. [Quelle: Privat].



Abb. 19: Foto anlässlich des 80jährigen Geschäfts jubiläums 1956. Der Laden hatte sich vergrößert und nahm nun die gesamte Hausfront ein. In der Bildmitte befindet sich die ehemalige Wohnungstür. Der frühere Ladeneingang war im rechten Schaufenster integriert [Quelle: Privat].



Abb. 20: Geschäfts jubiläum zum 100jährigen Bestehen des Ladens von Herrn Zwikirsch im Jahre 1976. Die Schaufenster wurden hauptsächlich als Plakatwände genutzt [Quelle: Privat].

nun an die Schnittstelle zwischen altem und neuem Gebäude verlegt. Die Front des Anbaues bestand fast ausschließlich aus Schaufenstern. Diese Größe hatte der Laden auch bei seinem 100jährigen Jubiläum im Jahr 1976 (Abbildung 20).

Ein weiteres Beispiel ist der Laden von Herrn Steinbach auf der Pollerhofstraße in Lindlar. Der Vater von Herrn Steinbach hatte eine Landwirtschaft betrieben und war während des Zweiten Weltkriegs als offizieller Milchhändler für die Versorgung der näheren Umgebung zuständig gewesen. Nach dem Krieg betrieb er diesen Milchhandel weiter. Er lieferte die Milch mit dem Pferdewagen oder später mit dem Auto aus, hatte neben dem ambulanten Handel in seinem Wohnhaus einen stationären Milchhandel eröffnet.

Das Milchgeschäft, in dem es auch Quark, Käse und Sahne zu kaufen gab, wurde 1948 in einem Zimmer des Wohnhauses eröffnet. Zu diesem Zweck wurde die Küche, die schon zuvor als Milchküche genutzt worden war, um die Milch zu kühlen und die Milchkannen zu lagern, zum Verkaufslokal umgebaut. 1949 wurde ein Schaufenster eingebaut, das etwa doppelt so groß war, wie das vorherige Fenster. Der Milchverkaufsraum hatte ein Größe von ca. 15 bis 20m², und bestand aus einem gekachelten Innenraum und einer Kühltheke (Abbildung 21 bis 23).

„Das geht ja nicht so weiter, dass man einfach einen Tisch in den Flur stellt und da die Milch verkauft. Dann haben wir nachher aus unserer Küche noch eine Tür gebrochen, dass einer vor der Theke und einer hinter der Theke. Und dann haben wir gekachelt in halber Höhe, das Fenster tiefer gelegt und eine Stufe reingemauert, Fliesen gelegt. Ja und dann hatten wir einen Laden und hatten

praktisch nichts drin. Dann haben wir, wie gesagt, ne Kuh verkauft. Wir hatten da noch Landwirtschaft. Wir haben für die Kuh eine Kühltheke gekauft. Das war nach 1948.“ (Herr Steinbach)



Abb. 21: Wohnhaus der Familie Steinbach aus Lindlar auf der Pollerhofstraße um 1920. [Quelle: Privat].



Abb. 22: Wohnhaus der Familie Steinbach nach 1945 mit Schaufenster für den Milchhandel rechts neben der Eingangstür. [Quelle: Privat].



Abb. 23: Inneneinrichtung des Milchgeschäftes nach 1949. Der Laden bestand nur aus einer Bedienungskühltheke. Verkauft wurden neben frischer Milch auch andere Milchprodukte, z.B. Käse, Sahne, Quark. [Quelle: Privat].

1959 wurde der Laden auf 65m² erweitert. An das Milchgeschäft wurde ein Ladenlokal angebaut. Zu diesem Zweck war die Hausaußenwand des Milchgeschäftes entfernt und das Geschäftslokal erweiternd angebaut worden, so dass der Verkaufsraum praktisch ins Wohnhaus hineinreichte (Abbildung 24). Der Laden wurde direkt als Selbstbedienungsladen eingerichtet. Diese neue Verkaufsform wurde zunächst als „Freiwahlssystem“ angekündigt (Abbildung 26). Alle Lebensmittel waren verpackt und konnten von den Kunden aus den Regalen genommen werden. Bedient wurde nur noch an der Käse- und Wursttheke und am Obst- und Gemüsestand. Die Kunden mussten sich zum Bezahlen an der Kasse anstellen (Abbildung 25). Die Inneneinrich-

tung war komplett neu gebaut worden von einer speziellen Ladenbaufirma aus Dürscheid.¹⁴⁵ An der Rückseite des Ladens schlossen sich das Lager und eine Spülküche für den Milchhandel an, der weiterhin betrieben wurde.

„Rechts war der Eingang. Bewusst nicht in der Mitte, das durften wir nicht. Da hieß es, das wär falsch. Rechts, man sagte grundsätzlich rechts, der Kunde muss also Umlauf haben, wenn er in der Mitte geht, dann geht er direkt links, das ist falsch. Der soll ja an allen Produkten vorbei. Das ist auch heute noch der Trick.“
(Herr Steinbach)



Abb. 24: 1959 stellte Herr Steinbach seinen Betrieb auf den Verkauf von Lebensmitteln um. Der ehemalige Milchladen wurde mit einem Anbau erweitert. [Quelle: Privat].

Im Jahr 1966 konnte der Laden ein weiteres Mal vergrößert und auf 112m² ausgebaut werden. Die Frontansicht des Lebensmittelgeschäftes blieb unverändert, weil sich der Verkaufsraum an der Rückseite des Hauses ausdehnte. Die EDEKA, bei der Herr Steinbach seit 1959 Mitglied war, schickte eine Glückwunschkarte mit Foto und Umsatzsteigerung (Abbildung 29 und 30).

¹⁴⁵ „Die Firma Pistor in Dürscheid, die haben den Laden gebaut. Die gibt es auch jetzt noch die Firma Pistor und soundso. Das war alles Holz speziell auf den Laden geschnitten“ (Herr Steinbach).



Abb. 25: Im Laden wurde seit der Neueröffnung 1959 das Prinzip der Selbstbedienung praktiziert. Die Kunden sammelten ihre Einkäufe in einem Korb und gingen damit zum Bezahlen an die Kasse. [Quelle: Privat].

„Und dann war das so, dass wir praktisch nachher, wie gesagt, noch ein paar mal umgebaut hatten. Da waren wir auf 110m² und so, da waren wir praktisch der größte Laden in Lindlar. Aber wie nachher das wieder losging und der Aldi, das ging ja noch nicht so früh, aber wie gesagt, der Sparladen, den konnten wir damals überleben.“ (Herr Steinbach)



Abb. 27: Schaufenstergestaltung des Selbstbedienungsladens von Herrn Steinbach 1959. [Quelle: Privat].



Abb. 26: Bei der Eröffnung 1959 warb Herr Steinbach mit dem „Freiwahlssystem“, womit die Selbstbedienung gemeint war. [Quelle: Privat].



Abb. 28: Selbstbedienungsladen von Herrn Steinbach 1959. Die Kasse stellt den Kontakt zwischen Händler und Kunde her. [Quelle: Privat].



Abb. 29: Herr Steinbach baute den Laden 1966 um und erweiterte die Verkaufsfläche auf 110m². [Quelle: Privat].



Abb. 30: Auch die Inneneinrichtung hatte sich durch den Umbau 1966 verändert. Die Ladengröße erlaubte jetzt die Benutzung von Einkaufswagen. [Quelle: Privat].



Abb. 31: Käse- und Wurstverkauf im Lebensmittelladen von Herrn Steinbach 1982. [Quelle: Privat].

Der nächste Umbau folgte im Jahr 1982 und diente der Renovierung, damit alles „noch schöner, moderner, übersichtlicher“¹⁴⁶ werden sollte und um eine größere Spezialabteilung für Wurst und Brot ergänzen zu können (Abbildung 31). Im Laufe der 1980er Jahre war auch ein Stockwerk auf das Ladenlokal gesetzt worden, das vom alten Wohnhaus zugänglich war, und in dem sich ebenfalls Wohnräume für die Familie von Herrn Steinbach befanden. Bis zur Schließung des Geschäfts 1992 blieben der Eingangsbereich mit der Tür auf der rechten und das zweigeteilte große Schaufenster auf der linken Seite unverändert.

4.2.1.2.2. Lebensmitteläden als Nebenerwerbsbetriebe

Zahlreiche Gewährspersonen führten ihren Lebensmitteladen lediglich im Nebenberuf. Als Beispiel für die Kombination mit einer Landwirtschaft dient der Laden von Frau P. aus Berg, Gemeinde Lindlar. Die Eltern von Frau P. wohnten in der

¹⁴⁶ Werbezettel von der Gewährsperson für die Kunden, der gleichzeitig als Einladung zur Wiedereröffnung bei Kaffee und Kuchen gelten sollte. (Privat).

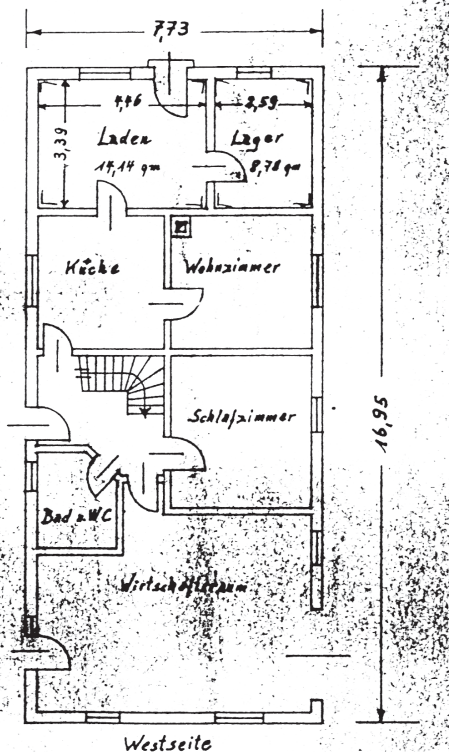


Abb. 32: Grundriss vom Erdgeschoss mit Position von Laden und Lager. Dieser Plan musste dem Konzessionsantrag für den Kleinhandel mit Branntwein beigelegt werden. Die Erlaubnis wurde 1965 erteilt. [Quelle: Privat].

verkehrstechnisch abseits gelegenen Ansiedlung Lindlar-Berg in einem Wohnhaus mit integriertem Stallraum. Der Vater betrieb eine Landwirtschaft. 1925 richteten sie in dem Wohn- und Wirtschaftsgebäude einen kleinen Lebensmittelladen ein. Das Haus war traufseitig aufgeschlossen. In der einen Hälfte des Hauses befanden sich der Laden und die Wohnräume, in der anderen Hälfte war der Stall untergebracht (Abbildung 32). Der Ladenraum war zunächst nur 9m^2 groß. Um mehr Platz für den Laden zu schaffen, wurde das Wohnzimmer als Verkaufsfläche hinzugenommen und der ehemalige Ladenraum als Lager genutzt. Der Ladenraum war nur 14m^2 groß und wurde von einem 9m^2 großen anschließenden Lager ergänzt. Er lag an der östlichen Giebelseite des Hauses, hatte einen eigenen Eingang und ein Fenster, das in den 1960er Jahren zu einem Schaufenster vergrößert wurde. Der Laden bestand in dieser Größe bis zu seiner Aufgabe im Jahr 1983.

„Also erstens, meine ich, hätten wir das Geschäftchen dahinten gehabt, das kleinere Zimmer. Da war das hier Wohnzimmer, da haben wir die Wand durchgebohrt, und haben alles aneinander gemacht und haben uns dann auch noch eine ziemlich gute Ausstattung gekauft - also Regale, eine richtige Wand mit Glastheke und allem, hatten wir ja früher nicht, war immer selbst gemacht von meinem Vater.“ (Frau P.)

Ebenfalls im Nebenerwerb betrieben wurde der Laden von Frau Reschka aus Lindlar-Linde. Sie eröffnete 1928 einen Lebensmittelladen im Wohnhaus der Familie. Der Raum war vorher als Tapetengeschäft genutzt worden, weil der Vater den Beruf des Anstreichers und Schreiners ausübte. Er hatte auch die Idee, dass seine Tochter einen Lebensmittelladen betreiben sollte, damit sie die Familie finanziell unterstützen konnte. Der Laden war somit als Zusatzverdienst für die Familie gedacht. Nebenbei war Frau Reschka auch als Taxifahrerin tätig.

Der Laden war über die Haustür und den Flur zu erreichen, bestand aus einem Raum mit zwei Schaufenstern und wurde 1954 zum umgebaut und auf Teilselbstbedienung umgestellt. Schon 1960 erfolgte ein erneuter Umbau, um die Selbstbedie-



Abb. 33: Frau Reschka, geborene Quabach in den 1930er Jahren vor dem Wohnhaus ihrer Familie auf der Linder Straße in Linde. Seit 1928 führte sie den Kolonialwarenladen. [Quelle: Dorfchronik Linde (1996), S. 80].



Abb. 34: Außenansicht des Ladens von Frau Reschka um 1956 mit Schaufenstern [Quelle: Privat].



Abb. 35: Ausschnitt des Ladeninnenraumes nach der Verkaufsflächenerweiterung und der Umstellung auf Selbstbedienung 1960. [Quelle: Privat].

nung einführen zu können. Zu diesem Zweck musste aber auch die Ladenfläche vergrößert werden. Der Raum hinter dem Laden, der bis dahin als Lager gedient hatte, wurde zum Laden hinzugefügt und das Lager in der ehemaligen Schreinerwerkstatt eingerichtet.

„1954 habe ich alles ändern lassen. Die habe ich verkauft, die Regale; hat der Vertreter für gesorgt. Und dann kam eine neue Einrichtung, da waren aber kaum noch Schubladen drin. Da war das schon moderner.(...) Ja, es war '54, da war schon ein Teil Selbstbedienung. Und 1960 habe ich es ganz auf Selbstbedienung umgestellt. Habe ich hier die Wand durchgeschlagen. Dahinten war die Fleischtheke, da hatte ich das Fleisch, dann rundherum alles Möbel, hier war die Kasse.“ (Frau Reschka)

Die Umstellung auf Selbstbedienung bezog sich nicht auf die Frischwaren wie Wurst und Käse, die weiterhin an einer Bedienungstheke geschnitten, gewogen und verpackt wurden. Das einzig erhaltene Foto der Inneneinrichtung zeigt die neue Bedienungstheke für Wurst und Käse, die bei der Renovierung 1960 angeschafft wurde. Handschriftlich ergänzte Frau Reschka in ihrem Album unter dem Foto: „Neue Laden Einrichtung 1960. Jetzt macht das Verkaufen noch mehr Spaß“ (Abbildungen 33 bis 35). Die Umstellung auf Selbstbedienung rentierte sich auch finanziell, wie anhand der Reaktion der ortsansässigen Konkurrenten zu entnehmen war.

„Aber nach dem zweiten Umbau, da war der Umsatz auch ziemlich gestiegen. Dass sich die anderen beschwerten. Das war der Neid. Da hat auch mal ein Mann gesagt: ‚Oh, das Fräuleinchen, das holt uns die ganze Kundschaft weg!‘“ (Frau Reschka)

Anfang der 1950er Jahre übernahm Herr Tix die familieneigene Gastwirtschaft an der Sülztalstraße in Lindlar-Hartegasse. Diese wurde mit mehreren Gewerben kombiniert betrieben, darunter auch ein Lebensmittelladen. In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts wurde in dem Haus an der Verbindungsstraße von Lindlar nach Wipperfürth in dem kleinen Kirchdorf Hartegasse eine Gastwirtschaft, eine Bäckerei und ein Lebensmittelladen betrieben. Außerdem handelte die Familie mit Kohlen und Textilien. Vor dem Haus war eine Fuhrmannswaage und in den 1930er Jahren eine Tankstelle. In der oberen Etage des Hauses befanden sich die Wohnräume.

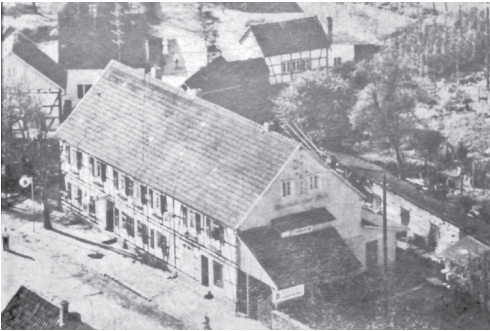


Abb. 36: Gastwirtschaftsgebäude von Herrn Tix auf der Sülztalstraße in Hartegasse 1956. [Quelle: Privat].

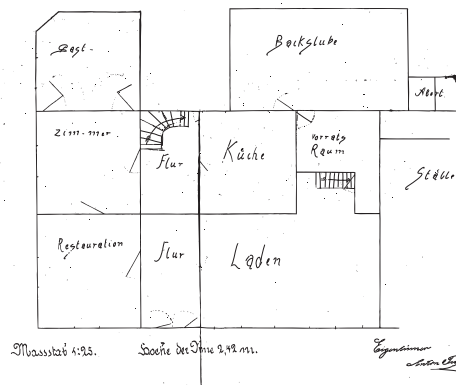


Abb. 37: Skizzierter Grundriss von 1910 aus einer Konzessionsakte. Wegen der Aktenheftung fehlt in der Mitte der Abbildung ein Teil, wie man an der Bezeichnung „Höhe der Räume“ erkennen kann. [Quelle: GALIN II Nr. 704].

Das Haus war traufseitig aufgeschlossen, der Eingang lag zur Straße hin. Durch den Eingang konnten sowohl die Gastwirtschaft als auch der Laden betreten werden. Von einem Flur ging es rechts in den Laden und links in die Gaststube. Neben dem Laden erstreckte sich der Stall. An die Gaststätte waren Saal und Kegelbahn angebaut worden. 1950 erneuerte Herr Tix die Ladeneinrichtung und vergrößerte den Laden, indem er die ehemaligen Stallungen hinzunahm. Bei dieser Gelegenheit wurden die Lebensmittel von den Textilien getrennt. Der Textilladen wurde in die ehemalige Schmiede hinter dem Haus verlegt und von der Schwester von Herrn Tix geführt (Abbildung 36 und 37).

1958 wurden die Fenster der Gastwirtschaft und des Ladens vergrößert. Der Lebensmittelladen wurde aber nie zu einem Selbstbedienungsladen umgebaut. Er bestand bis 1976 unverändert und unterschied sich von den Bedienungsläden aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg nur in Bezug auf die größere Verkaufsfläche. Außerdem mussten die Schubladen nicht länger für lose Lebensmittel genutzt werden, weil die meisten Waren verpackt geliefert wurden.

„Ja, die Theke, die war bestimmt drei Meter lang. Da stand dann die Ware, in der Mitte hatten wir noch so ein Schokoladenschränkchen. Dann gab es ja auch noch Textilien dabei. Meine Schwester hat das aber vorwiegend gemacht. Aber es gehörte mit ins Geschäft. Ein Drittel von dem Raum vom großen Tisch an bis zur Wand, das waren Textilien. Eine kleine Theke, die stand quer. Ich hatte meine, die war lang. (...) Wir sind angefangen 1950. Da hat meine Schwester geheiratet. Da haben wir das erst einmal aufgeteilt, Textilien, Lebensmittel. Da kriegte man mehr Platz. Wir haben unsere ganze Einrichtung, wie gesagt, aus eigenem Holz, schneiden und aufstellen lassen. Die Schubladen dazu, alles wie es heute auch ist, nur heute ist alles verpackt. Wir hatten da früher die losen Sachen, wie ich eben sagte. Die alte Einrichtung haben wir rausgeschmissen. Die kam vollkommen raus. Das hat keinen Zweck damit noch anzufangen. Wir haben den Laden modernisiert. (...) Die Theke auch. Die Theke war ja dann nach hinten offen und vorne zu. Oben hatte man schon ein Glasgestell. Das gab's schon. So dass man was sehen konnte und mehr draufstellen konnte. Das hatten wir schon. Das wurde dann fest verschraubt an die schwere Theke dran, da konnte weiter nichts passieren.“ (Herr Tix)

Den Lebensmittelladen von Frau Häger, hatte ihr Großvater Herr Menrath 1906 als Nebenerwerbsbetrieb auf der Jägerstraße in Bergisch Gladbach eröffnet. Der Laden lag in einem Haus, das schon beim Bau als Wohn- und Geschäftshaus konzipiert hatte. Als Frau Häger den Laden nach dem Zweiten Weltkrieg von ihrer Mutter übernahm, handelte es sich um einen nebenerwerblichen Betrieb. Auch Frau Häger führte den Laden als Ergänzung, während ihr Mann im öffentlichen Dienst beschäftigt war (Abbildung 38).

Der Laden lag zur Straßenseite des Hauses im Erdgeschoss und nahm mit 40m² die Hälfte der Geschossfläche ein. Hinter dem Laden war nur noch Platz für das Lager und die Küche, die Wohn- und Schlafräume lagen in den oberen Etagen. Die Front des Hauses bestand ursprünglich aus einer Eingangstür für den Laden und die Wohnung sowie zwei Fenstern. 1954 wurde der Laden durch einen Anbau zur Straßenseite hin erweitert, wodurch er auch ein großes Schaufenster und eine neue Tür bekam. Der Innenraum des Ladens wurde 1959 zu einem Teilselbstbedienungsladen umgebaut (Abbildung 39 und 40). Eine weitere Umstellung auf Selbstbedienung war nicht mehr möglich, weil die Verkaufsfläche zu klein war. 1985 wurde er geschlossen.

„Wir haben dann gleich - ich habe '51 oder '50 übernommen, '53 haben wir geheiratet und '54 haben wir vorgebaut. Und '59 noch mal alles neu eingerichtet, innen. Alles umgekrempelt, eingerichtet, und dann wurde wieder alles anders. (...) Ja, wir hatten Teilselbstbedienung - also nicht das ganze. Das war auch zu klein, dass sie da mit dem Wagen durchfahren konnten. Die nahmen sich alle ein Körbchen, so ungefähr.“ (Frau Häger)

Frau Häger schilderte aber auch das Problem der Lebensmittelhändler, die die Verkaufsfläche nicht vergrößern konnten oder wollten. Selbst wenn sie nicht auf Selbstbedienung umstellten, die zwangsläufig mit einer Ladenerweiterung verbunden war,



Abb. 38: Das Foto zeigt das Wohnhaus der Familie Menrath auf der Jägerstraße in Bergisch Gladbach in den 1920er Jahren. Im Erdgeschoss war der Lebensmittelladen untergebracht. Er war, wie auch die Wohnräume, durch die Tür am rechten Bildrand zu erreichen. Die beiden Fenster im Erdgeschoss dienten als Schaufenster. Später übernahm die Frau Häger, die Enkelin des Gründers M. Menrath den Laden. [Quelle: Privat].



Abb. 39: 1954 wurde der Laden von Frau Häger durch einen Vorbau erweitert. Aus den beiden kleineren Schaufenstern wurde ein großes. [Quelle: Privat].



Abb. 40: Die Fotodokumentation erfolgte nach der Umstellung auf Teilselbstbedienung mit der neuen Ladeneinrichtung und wurde in einem Album festgehalten. [Quelle: Privat].

sondern bei der Teilselbstbedienung blieben, bekamen sie im Laufe der Zeit Probleme mit dem Warensortiment. Die Zunahme an Produkten und Artikeln überstieg die Staukapazitäten des Ladens und des Lagers. Da keine großen Mengen einzelner Artikel im Laden ausgestellt werden konnten, mussten sie bei hoher Kundenzahl, häufig nachgefüllt werden. Die Artikel mussten aus dem Lager geholt werden, das aber auch die Menge der Produkte seit den 1970er Jahren nicht mehr aufnehmen konnte. Frau Häger war schon auf den Keller ausgewichen und beklagte die anstrengende Arbeit, die das Auffüllen der Regale verursachte.

„Wir hatten nachher soviel Lagerräume, das glauben Sie gar nicht. Früher hat der genügt, zu meiner Kinderzeit, aber nachher als die ganzen Kästen aufkamen, war das ja unmöglich. (...) Wir hatten ja einen riesigen Keller, da war nachher auch noch alles voll. Das war eben das Schlimme an unserem Geschäft, dass

wir nicht viel unterbringen konnten, aber viel Ware da haben mussten. Und wir mussten ständig und ständig immer auffüllen, auffüllen, auffüllen. Jeden Tag jede Menge auffüllen. Wir konnten nicht einen ganzen Karton auspacken, so viel Platz war nicht. Dass von jedem etwas da stand, das musste ja da sein. Das war die meiste Arbeit, sagen wir mal, außer Bedienen. Waren ja welche, die haben nur bedient. Ich habe in der letzten Zeit immer nur kalkuliert, aufgeschrieben, was fehlte, nachgesehen, ich habe am allerwenigsten bedient in den letzten Jahren.“ (Frau Häger)

Der Laden von Herrn Scheurer lag in Ohl an der Sülztalesstraße zwischen Lindlar und Wipperfürth und war durchgängig als Nebenerwerbsbetrieb geführt worden. Nachdem der Großvater von Herrn Ohl das Haus 1901 gekauft hatte, wurde es um einen Anbau für einen Laden und einen für die Gastwirtschaft ergänzt. Das Haus bestand aus einem giebelständigen Mittelteil und zwei Anbauten. Im linken Anbau war die Gastwirtschaft eingerichtet, im rechten der Laden (Abbildung 41). Außerdem handelte der Großvater von Herrn Scheurer mit Fahrrädern, Nähmaschinen, Porzellan, Haushaltswaren und Lebensmitteln und führte neben der Gastwirtschaft noch eine Landwirtschaft.¹⁴⁷



Abb. 41: Der Laden des Großvaters von Herrn Scheurer im Jahre 1910 an der Sülztalesstraße in Ohl, Gemeinde Lindlar. Im linken Anbau befand sich die Gastwirtschaft, im rechten der Kramladen. [Quelle: Privat].



Abb. 42: Ansicht des Hauses von Herrn Scheurer im Jahr 1962. Links die Gastwirtschaft, in der Mitte und rechts der Laden. Im mittleren Teil war die Lebensmittelabteilung mit zwei Schaufenstern, auf der rechten Seite die Haushaltswarenabteilung mit einem Schaufenster untergebracht. [Quelle: Privat].

Herr Scheurer übernahm das Geschäft und die Gastwirtschaft 1959. Er beschloss 1962 einige bauliche Veränderungen am Haus durchzuführen (Abbildung 42). Das Fußbodenniveau des Haupthauses musste 25cm tiefer gelegt werden, weil die Räume zu niedrig waren. Die baufälligen Anbauten wurden abgerissen, die Front neu gestal-

¹⁴⁷ „Das fing 1901 an. Da hat mein Großvater dieses Haus gekauft, da war aber nur dieses Mittelstück, (...). Und hat dann später diesen Teil angebaut, das ist der Laden, der Kramladen und dieser Teil, das ist die Wirtschaft, wo sie jetzt drin sitzen. Und da war eine kleine Landwirtschaft mit dabei, dann hat der Fahrräder, Nähmaschinen, Porzellan, Haushaltswaren und hier ein kleines Lebensmittelgeschäft gehabt“ (Herr Scheurer).

tet und das Dach verlängert. Im Zuge dieser Maßnahmen stellte er den Lebensmittelladen auf Selbstbedienung um. Herr Scheurer ließ sich von drei Ladenbaufirmen Angebote für eine neue Ladeneinrichtung machen. Schließlich entschied er sich für die Vorschläge von Herrn Pistor, einem Ladenbauer aus Kürten. Der Haushaltswarenladen wurde ein Jahr später, 1963, ebenfalls von der Ladenbaufirma Pistor umgebaut.

Der Lebensmittelladen lag auf der Straßenseite des Hauses in dem Mittelteil des Gebäudes. Im rechten Anbau war die Haushaltswarenabteilung des Geschäftes untergebracht. Der Haushaltswarenverkauf wurde 1970 aufgegeben und der Lebensmittelladen bekam dadurch eine größere Verkaufsfläche. 1980 stellte Herr Scheurer, der auch weiterhin die Gastwirtschaft betrieb, seinen Laden ausschließlich auf den Verkauf von Spirituosen um.

„1962 war der Laden auf dem neuesten Stand zu der damaligen Zeit. Da haben wir auch die neue Einrichtung reinbekommen.“ (Frau Scheurer)

Die neue Ladeneinrichtung aus dem Jahr 1962 ist gut dokumentiert durch das Angebot der Ladenbaufirma, für die sich Herr Scheurer entschieden hatte. Auf dem Grundrissplan war rechts neben dem Eingang ein Schaufensterregal zu erkennen. Es war zwei Meter lang und hatte drei Etagen. Das Regal war „zum Verkauf nach innen und zur Ausstellung nach außen“ geeignet. Rechts neben dem Schaufensterregal folgte ein Lebensmittelregal von 1,4 Metern Länge mit fünf Etagen. An der hinteren Wand wurden „Wandregale für Konserven, Feinkost, Brot, Wurst usw.“ angebracht, „mit Einbau einer Kachelrückwand sowie einer Dornstange im Wurstregal.“ Der Verkauf von Wurst und Käse erfolgte nicht mehr an einer Theke, sondern in einer eigens dafür vorgesehenen Ecke. Ebenfalls an der Rückseite wurde noch ein drei Meter langes Regal angebracht, in dem „z.T. Drahtschüttkörbe für Büchsenmilch usw. vorgesehen“ waren. Vom Eingang aus links befand sich an der Wand ein zwei Meter langes Weinregal mit „Spezialhalterungen für liegende Weißweinflaschen“. Das dominierende Möbel des Ladens war die vier Meter lange Gondel in der Ladenmitte, die für Wasch- und Putzmittel auf der einen Seite sowie Süßwaren, Kaffee und Tee auf der anderen Seite gedacht war. Die Gondel hatte eine durchgezogene hohe Mittelwand, so dass auf beiden Seiten Artikel ausgestellt werden konnten. Sie war beiderseits in vier Etagen gebaut und auf dem obersten Boden mit Schüttkörbe für Kleinartikel versehen. Alle Angaben zur Inneneinrichtung sind der Rechnung der Ladenbaufirma Pistor entnommen, die Herr Scheurer 1962 bezahlen musste.

Als Beispiel für einen Lebensmittelladen im Nebenerwerb in Kombination mit einem zusätzlichen Sortiment ist der Betrieb von Frau Gronewald aus Lindlar geeignet. Die Eltern von Frau Gronewald hatten 1897 ein Haus gekauft, das sowohl über Wohn- als auch über Geschäftsräume verfügte. Das Haus lag in Lindlar direkt am Kirchplatz im Dorfmittelpunkt. Im Erdgeschoss war ein Ladenraum vorhanden, in dem ein Gemischtwarenhandel eingerichtet wurde. In diesem Geschäft wurden Le-



Abb. 43: Das 75jährige Geschäfts Jubiläum ihres Ladens am Kirchplatz in Lindlar feierte Frau Gronewald 1964. Das Gemischtwarengeschäft führte neben Haushalts- und Eisenwaren auch Lebensmittel [Quelle: Privat].



Abb. 44: Zum Jubiläum wurde die Lebensmittelabteilung erweitert und umgebaut. Die Fotos entstanden aus Anlass dieser Feier, was auch die vielen Blumengestecke erklärt. [Quelle: Privat].

bensmittel, Haushaltswaren und Eisenwaren verkauft. Außerdem lag im Haus noch die Werkstatt des Vaters, der als Klempner arbeitete. 1953 wurden der Laden umgestaltet und größere Schaufenster eingebaut. Der Zugang zum Geschäft war über den Flur möglich, der auch in die Wohnräume führte. Später wurde umgebaut, und der Laden bekam einen eigenen Eingang.

„Jawoll, die kamen alle durch die Haustüre rein. Später ist drangebaut worden, und da war noch eine Ladentür extra.“ (Frau Gronewald)

1957 wurde noch einmal erweitert, indem die Werkstatt des Bruders als Ladenraum integriert wurde. Die neue Werkstatt wurde hinter dem Haus angebaut. Der Laden hatte zu dieser Zeit mit dem Lager zusammen ungefähr eine Fläche von 160m².

Das Besondere an dem Laden von Frau Gronewald war das gemischte Sortiment, das neben Lebensmitteln auch aus Haushaltswaren und Eisenwaren bestand. Damit es nicht zu einer Vermischung dieser Sortimente kam, war der Geschäftsraum in verschiedene Abteilungen unterteilt. Die Lebensmittelabteilung lag direkt an der Eingangstür, die ausschließlich für den Laden eingebaut worden war. Die Verkaufsfläche für Lebensmittel war sehr gering. Die Abbildungen 43 und 44 zeigen die neue Inneneinrichtung nach dem Umbau der Lebensmittelabteilung im Jahr 1964. Die Einrichtung bestand aus einer Kühltruhe, einer Kühltheke für Käse und Wurst und einem Obstregal. An den beiden Wänden der Lebensmittelsektion waren Regale für die verpackten Lebensmittel angebracht. Als bewegliche Elemente waren ein Suppenständer und ein Gebäckständer vorhanden. Die Lebensmittelabteilung wurde 1973 aufgegeben, während der Haushalts- und Eisenwarenverkauf beibehalten und ausgedehnt wurde.

Lebensmittelläden von selbständigen Einzelhändlern als Haupt- oder Nebenerwerb unterscheiden sich von Filialgeschäften größerer Firmen. Die Bergisch Gladbacher Filialen der Firma Cornelius Stüssgen liefern eine weitere Variante der räumlichen Betriebsentwicklung. Frau Rademacher war von ihrer Lehrzeit bis zu ihrer Pensionierung Mitarbeiterin der Firma Stüssgen und wurde im Laufe ihrer Berufstätigkeit in verschiedenen Filialen eingesetzt. Ihre Lehre hatte sie 1939 bis 1942 in der Stüssgen-Filiale an der Hauptstraße in Bergisch Gladbach absolviert, wo sie anschließend bis 1948 blieb. Das Geschäft war die insgesamt vierte Filiale von Stüssgen und wurde 1899 auf der Hauptstraße zwischen Marktplatz und Kino eröffnet. Die Ladenfläche dieser Filiale betrug 63m² und wurde von der Schwester von Cornelius Stüssgen geleitet. Hinter dem Laden lag ein Büro, an das das Lager anschloss.

1956 wurde das Geschäft renoviert und zu einem Schnellbedienungsladen umgestaltet. Fotos aus dem firmeninternen „Cornelia-Magazin“ dokumentieren die Entwicklung der Bergisch Gladbacher Filiale.¹⁴⁸ Die Inneneinrichtung bestand aus langen Bedienungstheken und einer Freitheke in der rechten Ladenhälfte mit den offenen Regalen, wo sich die Kunden schon teilweise die Lebensmittel selbst nehmen konnten. Auch die Außenansicht war bei dem Umbau verändert worden. Zusätzlich zu der ehemaligen Ladentür, die wahrscheinlich auch als Wohnungseingang gedient hatte, war ein eigener Ladeneingang in der Hausmitte eingesetzt worden. Außerdem dominierten Schaufenster die gesamte Front. Der Schriftzug über dem Ladenlokal hatte sich von „Rheinisches Kaufhaus“ in „Cornelius Stüssgen A.G.“ gewandelt.

Bis zu seiner Schließung im Jahre 1963 blieb diese Filiale ein Bedienungsladen. Da ein Umbau zu einem Selbstbedienungsladen sich aufgrund der geringen Verkaufsfläche nicht lohnte, wurde die Filiale aufgegeben und in einem anderen Gebäude, ca. 300m weiter in Richtung Bahnhof, ebenfalls auf der Hauptstraße eine neue Filiale eingerichtet. Dieses neue Geschäftslokal wurde 1963 mit einer Verkaufsfläche von 550m² und einer Lagerfläche von 230 m² eröffnet. Die Fassade zur Hauptstraße bestand überwiegend aus Schaufenstern und Eingangstür. Zudem gab es aber noch einen Ein- bzw. Ausgang an der Rückseite des Gebäudes, wo sich auch der Parkplatz mit 80 Stellplätzen für Kundenfahrzeuge anschloss. Die große Verkaufsfläche ließ viel Platz für die Inneneinrichtung, die das Prinzip der Selbstbedienung verwirklichte.

4.2.2. Kundenkreis

Die Gewährsleute bezeichneten die Kunden, die in ihren Laden einkauften, durchweg als Stammkunden. Damit waren Kunden gemeint, die ausschließlich in einem bestimmten Laden kauften und diesem treu waren. Der Händler bzw. die Händlerin konnte sich darauf verlassen, dass eine gewisse Anzahl an Kunden den Einkauf bei ihm/ihr erledigte, und mit einem gewissen Umsatz rechnen. Der Anteil der Stamm-

¹⁴⁸ Cornelia-Magazin 1963/1, S. 26; 1963/5, S. 3.

kundschaft an der gesamten Kundschaft schwankte bei den Gewährsleuten nach eigenen Angaben zwischen 80% und 99%, wobei die Mehrheit von einer fast ausschließlichen Nutzung des Ladens durch Stammkunden berichtete.

Demzufolge war der Anteil an Laufkundschaft sehr gering. Die Gewährsleute erwähnten diese nur als zufällige Begebenheit. Auch die Läden, die in der Bergisch Gladbacher Innenstadt an der Haupteinkaufsstraße lagen, vermeldeten nur wenig Laufkundschaft.¹⁴⁹ Es kam zwar vor, dass auch unbekannte Kunden den Laden betreten oder Kinobesucher im nahegelegenen Laden einkauften, doch blieben das Ausnahmen.¹⁵⁰ Auch die Läden in den ländlichen Gebieten, die beispielsweise an Durchgangsstraßen lagen, vermeldeten nur wenige ihnen unbekannte Kunden.¹⁵¹ Ihnen fielen nur Wanderer ein, die sich im Laden mit Erfrischungen versorgten.

Der Kundenkreis setzte sich überwiegend aus Nachbarn zusammen.¹⁵² Es kamen nicht zwingend alle, die in unmittelbarer Nähe wohnten, doch der überwiegende Anteil der Kunden bevorzugte den nächstgelegenen Laden.¹⁵³ Das Einzugsgebiet erweiterte sich jedoch aufgrund der ländlichen Charakteristik der Siedlungsstruktur. Viele Kunden kamen aus kleinen Ansiedlungen und Streuweilern und mussten einen weiten Weg zum nächsten Laden auf sich nehmen. Der Einzugsbereich erstreckte sich auf ca. vier bis fünf Kilometer. Das traf sowohl für die ländlicher gelegenen Läden, als auch die im Dorf Lindlar befindlichen Läden zu. Auch diese Läden hatten einen weiteren Einzugsbereich, weil die Kunden einen Einkauf mit zusätzlichen Erledigungen oder dem Kirchbesuch verbanden.

Der Kundenkreis der einzelnen Geschäfte änderte sich kaum und ließ ein persönliches Verhältnis zwischen Käufer und Verkäufer entstehen. Die Gewährspersonen betonten, dass sie ihre Kunden alle mit Namen kannten und begrüßten. Über das Gros der Kunden machten die Gewährsleute keine detaillierten Angaben und nannten es nur Stammkunden aus der Nachbarschaft. Lediglich eine Person aus Gladbach konnte die Mehrzahl ihrer Kunden als Arbeiter charakterisieren,¹⁵⁴ während eine andere ihre Kunden als gemischte Gruppe aus Arbeitern, Beamten und Angestellten klassifizierte.¹⁵⁵ Im Gegensatz dazu bemerkten die Gewährspersonen aus Lindlar nur

¹⁴⁹ Auch die Kunden der Stüssgenfiliale in Bergisch Gladbach waren in den meisten Fällen Stammkunden. „Größtenteils ja, waren alles Stammkunden. Es kamen schon ein paar Fremde rein, aber sonst im allgemeinen waren es immer dieselben Kunden, die kamen“ (Frau Rademacher).

¹⁵⁰ Frau Paul.

¹⁵¹ „Es gab keine Laufkundschaft. Woher sollen die auch gelaufen kommen“ (Herr Hetzenegger).

¹⁵² „Die Leute, die hier herum wohnten, die kauften auch hier bei uns. (...) Die Nachbarn kamen allesamt“ (Herr Zwikirsch).

¹⁵³ Es war nur Stammkundschaft. 99% war Stammkundschaft. Ich möchte sagen, was nah hierbei wohnte, ging hier hin, was nah dabei wohnte, ging da hin“ (Frau Häger).

¹⁵⁴ „Alles, waren fast alles Fabrikarbeiter. Alles Fabrikarbeiter. Die hatten die meisten Kinder früher. Und brauchten am meisten“ (Frau Keppel).

¹⁵⁵ „Was war das für ein Niveau zu der damaligen Zeit, Paffrath? Alles, vom Arbeiter, Beamte, Angestellte, war alles. Aus jeder Schicht“ (Frau Zanella).

dann etwas über den Berufsstand ihrer Kunden, wenn sie beschreiben wollten, dass viele Kunden auch aus den entfernter gelegenen Weilern und kleinen Ansiedlungen kamen, und diese pauschal als „Bauersleute“ bezeichneten.¹⁵⁶

Eine besondere Charakteristik ihrer Kunden wurde jedoch von der Verkäuferin und späteren Filialleiterin des Konsum in Lindlar gegeben. In diesem Laden durften nur Kunden einkaufen, die auch Mitglied in der Konsumgenossenschaft waren. Da der Preisunterschied zu den anderen Geschäften hoch war, wurde der Konsum auch als „Armeleutegeschäft“ bezeichnet und die Kunden abfällig als „Konsumkunden“ betitelt. Die Gewährsperson bestritt aber, dass ihre Kundschaft nur aus finanziell schlecht gestellten Personen bestand. Der Laden war zwar auf „billig getrimmt“, doch die Kundschaft war laut ihrer Aussage gemischt.¹⁵⁷

Die Bezeichnung „Stammkunden“ darf aber nicht zu der Annahme verführen, es handele sich bei den jeweiligen Kundenkreisen um eine homogene Gruppe. Die Kundschaft setzte sich vielmehr aus mehreren Kundentypen zusammen, die sich allerdings schwer klassifizieren lassen.

Jeder Laden hatte neben den „normalen“ Kunden seine spezifische Kundengruppe. In den Laden von Frau Quabach (GL), der neben einer Grundschule lag, kamen schon vor Schulbeginn die Kinder einkaufen, wenn sie noch etwas für den Unterricht brauchten.¹⁵⁸ Im Laden von Frau Zanella, der sich in der Nähe einer anderen Schule befand, wurden die Zutaten für den Kochkurs besorgt.¹⁵⁹ Herr Joist hatte seinen Laden neben einer Fabrik, so dass die Arbeiter vor Arbeitsbeginn ihr Frühstück bei ihm einkauften.¹⁶⁰ Der Laden von Frau Paul neben dem Kino in Bergisch Gladbach bot den Kinogängern auch sonntags Süßwaren zum Verkauf.¹⁶¹ Frau Reschka profitier-

¹⁵⁶ Aus dem Dorf Lindlar erwähnen fast alle Gewährspersonen die „Bauersleut“ (Frau Gronewald, Frau Garlet, Frau Krämer) oder die „Landbevölkerung“ (Frau Steifelhagen); in der Gemeinde Lindlar werden auch Bauern erwähnt. (Frau P., Frau S.).

¹⁵⁷ „Es waren schon Preisunterschiede. Sie sagten ja auch immer, Konsum wäre ein minderwertiges Geschäft. So wurde das immer genannt. Es hieß immer: Das sind Konsumkunden. Aber es war nicht so. Es war gemischt. Es waren viel Leute, die wirklich sparen mussten, es waren auch andere, die immer zu uns kamen. Nicht wegen dem Geld, weil es billiger war. Es war halt, es lief gut.(...) Mein Mann meint ja immer, es wäre ein Armeutgeschäft gewesen. Aber das war es nachher nicht mehr. Wir waren so sortiert. Mein Mann meinte immer, da würden nur arme Leute kaufen. Es mag sein. (...) Der Konsum war schon auf billig getrimmt“ (Frau Quabach)

¹⁵⁸ „Ja, die Schule war ja gegenüber, so ungefähr. Federchen, Federhalter und Heftchen und Zeichenblock, alles, was zur Schule gehört, habe ich verkauft. (...) Morgens vor der Schule schon“ (Frau Quabach GL).

¹⁵⁹ „Bei uns kam immer die Kochschule kaufen. Die Grundschule war ja da, und in der Grundschule, bzw. war ja die Volksschule bis zur achten Klasse. Und in der achten Klasse gab es ja Kochunterricht. Die kamen denn zu uns, ihre Zutaten kaufen, was denn gekocht wurde“ (Frau Zanella).

¹⁶⁰ „Die hatten hier nur so 200 Leute beschäftigt, früher, ein kleiner Betrieb. (...) Die kamen da hin, kamen erst zu uns rein und holten sich ihr Frühstück, und dann gingen sie zur Arbeit, und dann wurde zwischendurch gegessen“ (Herr Joist).

¹⁶¹ Frau Stark berichtete, dass sonntags von 14 Uhr bis 16.30 der Laden geöffnet war, weil nebenan

te von dem Zuzug der Vertriebenen nach dem Zweiten Weltkrieg,¹⁶² während Frau Häger durch das Neubaugebiet viele junge Familien als neue Kunden bekam.¹⁶³ Eine andere Gewährsperson wiederum hatte als Großkunden das katholische Krankenhaus gewonnen, aber alle anderen Kunden verloren, weil er nicht in die Nationalsozialistische Partei eingetreten war.¹⁶⁴

Für den Händler standen die Kunden im Mittelpunkt seiner Bemühungen. Er musste das anbieten, was die Kunden benötigten. Sie bestimmten in gewissem Maße seine Betriebsführung, weil er sein Geschäft nach den Bedürfnissen seines Kundenkreises ausrichtete.

Da der Händler es überwiegend mit Stammkundschaft zu tun hatte, kannte er die spezielle Zusammensetzung seiner Kundengruppe sehr genau. Er konnte sich auf die besondere Kundenwünsche und -einkaufsgewohnheiten einstellen. Vor allem die Öffnungszeiten wurden den Kunden angepasst. Ein weites Einzugsgebiet verlangte beispielsweise vom Händler, auch sonntags zu öffnen, weil sich einige Kunden in Verbindung mit dem Kirchgang auch mit Lebensmitteln versorgen wollten.¹⁶⁵ Oder es wurde im Sommer Rücksicht auf die Arbeitszeit der in der Landwirtschaft beschäftigten Kunden während der Erntezeit genommen. Das Geschäft blieb länger auf, damit sie nach der Arbeit noch einkaufen konnten.¹⁶⁶ Die Beziehung zwischen Kunden und Händlern war so eng, dass die Händler sogar auf einzelne Personen warteten, bevor sie den Laden schlossen. Wenn beispielsweise am Weihnachtsabend eine bestimm-

das Kino lag und während dieser Zeit gut verdient werden konnte. Gut verkauften sich Backwaren und Schokolade. „Ja, aber mit Kleinigkeiten, jetzt Bonbons oder wie gesagt mal mit Pralinen oder so irgendwas. Zu der Zeit, wie gesagt, wenn einer schon ins Kino gegangen ist, der hat seine Markzwanzig schon bezahlt, und dann war Ende“ (Frau Paul).

¹⁶² „Linde war ja gar nicht so groß, aber damals, da kamen ja die Flüchtlinge an, die Schlesier. Die haben dann hier gebaut, waren ja 13 Häuser. Denen habe ich allen einen schönen Brief geschrieben, mich empfohlen den allen und dann sind auch viele immer regelmäßig gekommen“ (Frau Reschka).

¹⁶³ „Die Geschäfte waren zum Teil alle weg, wir waren ja nur das einzige nachher hier oben. Da war schon viel Betrieb. Besonders durch die jungen Frauen hier, die alle hier in die Siedlungen zugezogen sind, die EDEKA hatten dann auch sehr gute Preise, und das war wohl das Ausschlaggebende an der Sache, und das war ein großer Zuwachs damals“ (Frau Häger).

¹⁶⁴ Auch nach dem Krieg kamen die ehemaligen Kunden nicht mehr in den Laden, so dass der Vater von Herrn H. einen neuen Kundenkreis aufbauen musste, der aus „Ausgebombten und Zugezogenen“ bestand. (Herr H.).

¹⁶⁵ „Ja wer was vergessen hatte, kam auch sonntags. Ich hatte auch zwei Bauern, die sonntags kamen. Die gingen in die letzte Messe, und kamen dann einkaufen. Die brachten mir dann auch die Eier mit, die ich verkaufte. Immer frisch vom Huhn“ (Frau Krämer).

¹⁶⁶ „Und abends war die offizielle Ladenzeit bis acht Uhr. Und wenn dann die alten Stammkunden noch nicht da waren, die Bauern, dann musste ich noch dableiben. (...) Ja, das will ich nicht sagen, knubbelten sie sich, wenn zum Beispiel Heuzeit war, dann kamen die Bauern nicht am Nachmittag, da waren die im Heu und im Feld oder so, ne. Dann nahmen die sonntags ihre Sachen mit“ (Frau Garlet).

te Kundin noch nicht im Laden von Herrn Quabach einkaufen gewesen war, dann wusste er, dass sie noch auf das Geld ihres Mannes wartete, um ihre Einkäufe tätigen zu können.

„Lass uns die Tür zu machen und abschließen.“ ‚Ne,‘ die andere Schwester, ‚das geht nicht, et Lieschen war ja noch nicht hier.‘ Da waren es dann so zehn Uhr. Auf Heiligabend! Und die haben nicht zugemacht, weil, der Mann war Tagelöhner, und bis das der nach Hause kam und das Geld brachte. Sie wollte nicht pumpen, die wollte das Geld mitbringen und dann auch bezahlen. Da haben wir so lange gewartet.“ (Herr Quabach)

Den Stammkunden wurde auch ein Service geboten, der nur durch die persönliche Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer möglich war. In Lindlar konnten die Männer vor Arbeitsbeginn im Steinbruch ihre Petroleumkannen oder Einkaufswünsche bei dem Lebensmittelladen von Herrn Quabach abgeben, um sie dann nach der Arbeit aufgefüllt oder zusammengestellt dort abzuholen. Das gleiche galt auch für die Zeit der Sonntagsmesse. Die vorher auf Einkaufslisten zusammengestellten Lebensmittel konnten nach dem Kirchgang abgeholt werden.

„Hier war ja der Steinbruch, und da kamen die Männer, brachten morgens die Tasche und Kanne, wo Petroleum oder Essig nachgefüllt wurde, dann wurde die Tasche reingebracht, und dann haben wir die fertiggemacht und da kamen die abends die abholen. Das fing früher wie acht Uhr an. Vor der Arbeit.“ (Frau Quabach)

„Sonntagfrüh von acht bis zwölf war der Laden auf. Morgens, wenn die Messe anging, da standen vorne vor dem Haus, da standen da ein paar Reihen Petroleumkannen. Die Frauen kamen ja nicht ins Dorf, nur sonntags, wenn sie in die Kirche gingen.“ (Herr Quabach)

Das Sortiment richtete sich nach den Kunden. Viele hatten noch eine kleine Landwirtschaft oder einen Garten und konnten sich mit bestimmten Produkten selbst versorgen.¹⁶⁷ Aus diesem Grund lief beispielsweise der Verkauf von Obst- und Gemüsekonserven nicht so gut, dafür hatte sich ein Laden aber auf Sämereien spezialisiert, um damit seinen Kunden entgegenzukommen.

„Ja, es wurden Konserven gekauft, aber sehr wenig. (...) Aber vor allen Dingen Erbsen, Bohnen hatten sie all im Garten. (...) Wir hatten eine ziemlich gute Sämereienabteilung. Das wurde all mit zwei und drei Gramm abgewogen in so einem extra Wägelchen. Da waren die Leute, also die sonst nie in den Laden kamen, von Hohkeppel, oder von wo sie alle herkamen, den Samen, den holten

¹⁶⁷ „Also, die Leute lebten von ihren Sachen, die sie schon hatten in der Landwirtschaft. Äpfel und Pfannekuchen und Kartoffeln, ja da gab es morgens schon Kartoffeln. (...) Die Leute hatten auch viel Hunger, aber es war ja nichts drin. Mittags wurde gegessen mit den Sachen, die man hatte, aus dem Garten, wenn möglich“ (Frau Stiefelhagen).

sie bei uns. Weil er abgewogen wurde. Früher wurde in Tütchen, wie es heute so ist, wir waren die einzigen, das war dann frischer Samen. (...) Ja, die hatten ja alle einen Garten, den hatten sie fast alle.“ (Frau Garlet)

Auch die finanzielle Situation der Kunden musste vom Händler bedacht werden, wenn es um die Erweiterung des Sortiments ging. Die Verkaufsmöglichkeit für einige Lebensmittel war sehr gering. Der Verkauf von Luxusartikeln, wie beispielsweise Feinkost oder Pralinen und teure Alkoholika war nur sehr selten und eher in der Stadt als im ländlichen Umfeld möglich. Der Kundenkreis der Geschäfte in der Stadt Bergisch Gladbach dagegen - oder auch Köln - konnte auch aus wohlhabenderen Kunden bestehen, die auch teurere Artikel kauften.¹⁶⁸

„Ja, Delikatessen, aber nur im kleinen Rahmen, weil praktisch hier auf dem Land - ist falscher Ehrgeiz, wenn man das alles hat - es muss ja auch passen.“
(Herr Steinbach)

Die Händler bemühten sich aber, die Wünsche der Kunden nach bestimmten Artikeln zu erfüllen.¹⁶⁹ Vereinzelt mussten die Artikel in großen Gebinden eingekauft werden, und der Händler musste sehen, dass er diese auch an andere Kunden verkaufte.¹⁷⁰ Auch weite Wege oder zusätzliche Arbeit wurde in Kauf genommen, um die Wünsche der Kunden zu befriedigen.¹⁷¹

„Oder wenn sie was suchten oder was haben wollten, oder fragten nach einem Artikel, den wir noch nicht hatten, dann hieß es: ‚Nächste Woche ist der dabei.‘ Wir haben uns auf den Kunden eingestellt.“ (Herr Zwikirsch)

Im Zusammenhang mit den Kunden sprachen die Gewährspersonen davon, dass sie sich auf ihre Stammkunden verlassen konnten, weil diese ihrem Laden treu waren. Der enge Kontakt und das freundschaftliche Verhältnis untereinander machten

¹⁶⁸ „Man musste schon gucken, was man für Kundschaft hatte. Man konnte nicht in Biesfeld [Kürten-Biesfeld, Nachbargemeinde, d. V.] alles verkaufen, weil man die Kundschaft nicht dafür hatte. Ich meine, im Eigelstein [Köln, d. V.] kann man andere Sachen verkaufen wie in Biesfeld. Also man kennt das nachher und man weiß, die Kunden würden das anlegen oder die, so“ (Frau Quabach).

¹⁶⁹ „Ja, kommt auch vieles von den Kunden aus. Oder sie haben das mal irgendwo gehört oder gesehen, und die sagen dann auch schon mal, ‚Wär mal schön, könntest Du auch mal bestellen.‘“ (Frau Stiefelhagen).

¹⁷⁰ „Ja, wenn der Kunde natürlich sagte, irgend ein Artikel, ‚Den muss ich immer woanders kaufen, weil Ihr den nicht habt. Könnt ihr den nicht führen?‘ und das gehörte in unseren Bereich rein, dann haben wir natürlich zugesehen, dass wir das bekamen. Meistens mussten wir dann Umgebände nehmen, wenn das nun ein einzelner Wunsch ist, dann ist das natürlich schwer. Wenn das nicht ankam, musste man vielleicht ein bisschen Werbung machen, damit man das wieder weg bekam. Das macht man natürlich auch heute noch, wenn jemand sagt: ‚Das ist ein Artikel, den müsst Ihr eigentlich unbedingt führen‘, dann überlegen wir mal, wie wir das machen können“ (Herr Hetzenegger).

¹⁷¹ „Ne, da wären wir für nach Köln gefahren und hätten dem Kunden das besorgt, aber das ist in den Großen heute nicht mehr möglich“ (Frau Quabach).

für viele Gewährspersonen das Ende ihrer Berufstätigkeit besonders schmerzhaft. Sie bedauerten, dass der Kontakt, die Gespräche und die persönliche Beziehung zu den Nachbarn durch die Schließung des Ladens reduziert wurden.¹⁷²

Gleichzeitig bemerkten aber einige Gewährspersonen, dass sie von den Kunden sehr enttäuscht waren. Sie hatten immer mit einer bestimmten Zahl an Kunden gerechnet und ihren Betrieb auf den Kundenkreis hin ausgerichtet. Natürlich geschah dieses aus finanziellem Interesse. Aber weil die Beziehung so eng und vertraut war, empfanden die Gewährspersonen das Ausbleiben der Kunden seit den 1970er Jahren auch als einen Vertrauensbruch.

Die Zahl ihrer Kunden sank, weil viele in den großen Supermärkten einkaufen gingen. Einige Kunden besorgten nur noch die Artikel in den kleineren Geschäften in der Nachbarschaft, die sie in den großen vergessen hatten. Da die Händler ihre Kunden aber alle kannten, merkten sie auch, wer nicht mehr kam. Außerdem werteten sie es als persönliche Ablehnung oder Versagen, wenn sich die Kunden einem anderen Laden zuwandten.

Die Kunden kauften dort ein, wo es preiswerter war. Dagegen konnten die Gewährspersonen nur ihre Funktion als Nachbarschaftsladen entgegensetzen mit der persönlicheren Atmosphäre, dem Service für jeden einzelnen Kunden und die Kommunikation. Schließlich siegten aber die preiswerten Artikel über die persönliche Bekanntschaft. Einige Gewährspersonen berichteten, dass sie in der schwierigen Zeit speziell aus dem Verwandten oder Freundeskreis unterstützt wurden, die ihre Einkäufe bei ihnen erledigten, auch wenn sie nicht in der Nachbarschaft wohnten.¹⁷³

¹⁷² „Es war mehr, dass die Geschäfte bestimmte Stammkunden hatten und auf die Stammkunden konnte man sich dann verlassen“ (Herr Müller). „Damals war es auch nicht üblich, dass ein Kunde zu verschiedenen Geschäften einkaufen ging. Die Kunden waren treu, die genierten sich dann, woanders hinzugehen. Also, die Kunden, die wir hatten, die kamen auch immer zu uns, die gingen nicht in ein anderes Geschäft. Oder nicht schnell, da musste schon was sein, was es bei uns nicht gab, dann gingen sie aber auch nicht in Sand ins nächste Geschäft, sondern irgendwo, wo es keiner sah“ (Herr Hetzenegger).

¹⁷³ „Nachbarn hatten wir und Verwandte, hatten verschiedene Verwandte, die kamen dann auch, dass sie größer einkauften“ (Frau Reschka). „Aber ich hatte auch sehr viele, die ich vielleicht von früher her kannte, die einkaufen kamen. Die kamen einmal die Woche und machten einen Großeinkauf“ (Frau Krämer).

4.3. ARBEITSALLTAG

4.3.1. Ladenöffnungszeit

4.3.1.1. Ladenschlussgesetz

Eine gesetzliche Regelung der Öffnungszeiten im Einzelhandel gab es erst seit Ende des 19. Jahrhunderts. Sie betraf auch den Lebensmitteleinzelhandel, obwohl für diesen einige Ausnahmen berücksichtigt wurden. Bis dahin hatte es noch keine gesetzlichen Bestimmungen zum Ladenschluss gegeben, lediglich die Öffnungszeiten an Sonn- und Feiertagen waren diskutiert worden. Das erste Ladenschlussgesetz wurde 1891 erlassen und befasste sich nur mit der Sonntagsruhe im Einzelhandel. Dabei standen vor allem die Interessen der Angestellten im Mittelpunkt, die durch eine zeitliche Begrenzung der Sonntagsöffnungszeit geschützt werden sollten.¹⁷⁴ Dieses für den gesamten Einzelhandel geltende Gesetz betraf aber nicht die „Geschäfte zur Befriedigung täglicher oder an diesem Tag besonders hervortretender Bedürfnisse.“¹⁷⁵

Die Handelskammer Mülheim am Rhein meldete hinsichtlich dieser Regelung in den 1890er Jahren Bedenken an, da die Sonntagsruhe vor allem für die Einzelhändler von Nachteil und für die Hausierer von Vorteil sei. „Was die Landleute sonst von Waaren am Sonntag Nachmittag in der nächstgelegenen Stadt holten, bringt ihnen jetzt der Hausierer, welcher genau zu der für den Geschäftsbetrieb gestatteten Zeit an Ort und Stelle ist, ins Haus. Aus Mülheim fahren Hausierer Sonntags mit ganzen Fuhren Waaren aller Art: Kolonial- und Manufakturwaaren, Putzgegenstände, allerlei Haushaltsartikel, aufs Land.“¹⁷⁶ Außerdem schlug die Handelskammer vor, dass die fünf erlaubten sonntäglichen Verkaufsstunden, die regional festgelegt werden konnten, für die verschiedenen Handelszweige unterschiedlich auf den Tag verteilt werden sollten. Sie sprach sich für die Öffnung der Nahrungsmittelgeschäfte in den Vormittagsstunden aus, wohingegen die Geschäfte, welche Manufaktur-, Putz-, Kolonial- und Schmuckwaren verkauften, in den Nachmittagsstunden geöffnet haben sollten. Diese Regelung käme den Kunden entgegen, weil die Bewohner der Umgebung vorzugsweise den Nachmittag zur Deckung ihres Bedarfs an derartigen Produkten nutzten.¹⁷⁷

Ein Gesetz, das sich mit der werktäglichen Öffnungszeit im Einzelhandel beschäftigte, wurde erstmals 1900 erlassen und legte diese von montags bis samstags auf die Zeit von 5.00 Uhr morgens bis 21.00 Uhr abends fest. Am Sonntag blieb die Verkaufszeit, wie schon 1891, auf fünf Stunden begrenzt, von 7.00 Uhr bis 9.00 Uhr und von 11.00 Uhr bis 14.00 Uhr.¹⁷⁸ Die Kölner Einzelhändler akzeptierten die

¹⁷⁴ Gartmeyer (1964), S. 104.

¹⁷⁵ Ebd., S. 104.

¹⁷⁶ Hermanns (1969), S. 392. Er zitiert aus dem Jahrbuch der Handelskammer Mülheim von 1895.

¹⁷⁷ Ebd., S. 392.

¹⁷⁸ Bei der Diskussion über die Öffnungszeiten an Sonn- und Feiertagen gab es für die Einzelhändler

eingeschränkte Öffnungszeit an Sonntagen und kürzten diese sogar freiwillig um die Stunden von 7.00 Uhr bis 9.00 Uhr. Das galt aber ausdrücklich nicht für die Lebensmittelbranche, die die gesamte Zeit ausnutzten.¹⁷⁹

Im Februar 1908 wurde ein „Ortsstatut über die Sonntagsruhe im Handelsgewerbe für Mülheim am Rhein“ erlassen, das die sonntägliche Beschäftigungszeit von Gehilfen, Lehrlingen und Arbeitern im Großhandel auf die Zeit von 8.15 Uhr bis 9.45 Uhr und im Kleinhandel auf 11.00 Uhr bis 14.00 Uhr festlegte. An diesen Tagen konnte im Einzelhandel mit Eis, Milch, Nahrungs- und Genussmitteln, Blumen und Tabakwaren bis zu fünf Stunden gearbeitet werden, während lediglich am ersten Weihnachts-, Oster- und Pfingsttag überhaupt keine Beschäftigung von Angestellten erlaubt wurde. 1908 sprach sich eine große Zahl der Einzelhändler aus Mülheim am Rhein für eine frühere Schließung der Läden am Abend aus.¹⁸⁰ Gesetzlich festgelegt war die mögliche Öffnung bis 21.00 Uhr. Ablehnung dieser abendlichen Kürzung kam von Seiten der Lebensmittel- und Tabakwarenhändler, die in der Zeit nach 20.00 Uhr noch einen lebhaften Absatz hatten. 1910 wurde zugunsten eines Ladenschlusses um 20.00 Uhr entschieden, allerdings mit Ausnahme der Lebensmittelläden.¹⁸¹

1919 wurde dann die vollständige Sonntagsruhe im Handelsgewerbe eingeführt¹⁸² und die Öffnungszeit an Werktagen von 7.00 Uhr bis 19.00 Uhr eingeschränkt.¹⁸³ Außerdem wurde der 8-Stunden-Tag für das Ladenpersonal als Arbeitsschutzmaßnahme festgelegt,¹⁸⁴ was ein Problem darstellte, denn die maximal erlaubte Öffnungszeit betrug werktags 12 Stunden. Die Filialisten, die von angestellten Verkäufern abhängig waren, wähten sich durch diese Regelung im Nachteil gegenüber den selbständigen Einzelhändlern, die über ihre Arbeitsleistung selbst bestimmen konnten. Die späteren

noch einen weiteren wichtigen Punkt. Seit 1837 mussten an Sonn- und Feiertage die Schaufenster verhüllt werden. Gegen diese Maßnahme des Blendens von Schaufenstern kämpfte der Kölner Detaillisten-Verein, da die Mitglieder u.a. einen finanziellen Nachteil darin sahen, ihre Waren an diesen Tagen nicht ausstellen zu dürfen. Das Gesetz wurde zum 1.01.1908 aufgehoben. Detaillisten-Verein Köln (1908), S. 9.

¹⁷⁹ Detaillisten-Verein Köln (1908), S. 33; REWE Archiv: 75. Firmenjubiläum Stüssgen (1972). In der Rede zum 75jährigen Firmenjubiläum der Firma C. Stüssgen wird die Öffnungszeit der Filialen zu Beginn des 20. Jahrhunderts sonntags in der Zeit von 7.00 Uhr bis 9.00 Uhr und von 11.00 Uhr bis 14.00 Uhr bestätigt.

¹⁸⁰ Hermanns (1969), S. 393; 293 von 806 Einzelhändler sprachen sich ausdrücklich für einen Ladenschluss um 20.00 Uhr aus.

¹⁸¹ Ebd., S. 393.

¹⁸² Detaillisten-Verein Köln (1908), S. 33. Die Kölner Einzelhändler-Verein hatte noch 1908 eine vollständige Schließung an Sonntagen als undurchführbar abgetan, weil die sonntägliche Verkaufszeit von 13.00 Uhr bis 14.00 Uhr die einträglichste der ganzen Woche sei.

¹⁸³ Gartmeyer (1964), S. 105.

¹⁸⁴ Krosigk (1963), S. 133. Diese Zeiten wurden auch in dem Arbeitsschutzgesetz von 1938 festgelegt. Scheybani (1996), S. 406.

Ladenschlussgesetze wurden auch nicht mehr aus sozialen Erwägungen, sondern aus wettbewerbstechnischen Gründen geändert. Die weitere Kürzung der Öffnungszeiten ist auf diese Argumente zurückzuführen.

Die Bestimmungen von 1919 galten noch bis zum Erlass des Ladenschlussgesetzes von 1956. Bei einer Umfrage in 125 Großstädten im Jahre 1952 war festgestellt worden, dass die Arbeitszeiten bzw. Öffnungszeiten kürzer geworden waren als vor dem Zweiten Weltkrieg. Vormittags begannen die Verkaufszeiten üblicherweise zwischen 8.00 Uhr und 8.30 Uhr, während Ladenschluss im Allgemeinen um 18.00 Uhr war. Die rechtlich zulässige Geschäftszeit wurde also nicht voll ausgeschöpft.¹⁸⁵

Das Ladenschlussgesetz vom 28. November 1956¹⁸⁶ regelte die Öffnungszeiten und war für die ganze Bundesrepublik bindend. Die Geschäfte des Einzelhandels durften fortan montags bis freitags von 7.00 Uhr bis 18.30 Uhr geöffnet haben und samstags von 7.00 Uhr bis 14.00 Uhr. An jedem ersten Samstag im Monat war Ladenschluss erst um 18.30 Uhr.¹⁸⁷ Im § 3 des Gesetzes war weiterhin festgelegt, dass die Geschäfte an den vier Samstagen vor Weihnachten bis 18.00 Uhr geöffnet bleiben durften, dass aber am 24. Dezember schon um 14.00 Uhr geschlossen werden musste. Das Gesetz galt für den Einzelhandel allgemein, umfasste aber einige Ausnahmen. Nicht betroffen von diesen Regelungen waren solche Geschäfte, die frische Milch, frisches Gemüse, Blumen Zeitungen oder Zeitschriften verkauften. Auch Apotheken oder Geschäfte an Bahnhöfen und Flughäfen durften an Sonn- und Feiertagen für zwei Stunden geöffnet sein.¹⁸⁸ Außerdem wurde festgehalten, dass die sich noch zum Zeitpunkt des Ladenschlusses im Laden befindlichen Kunden bis zu Ende bedient werden durften.¹⁸⁹

Eine Kontrolle der Ladenöffnungszeiten ausgewählter Einzelhändler in der Bundesrepublik Deutschland ergab 1968, dass die allgemeinen Einzelhändler durchschnittlich 44 bis 49,5 Stunden in der Woche geöffnet hatten. Bei den Lebensmitteleinzelhändlern lag diese Zahl wesentlich höher, bei 50 bis 56 Stunden im Durchschnitt.¹⁹⁰

¹⁸⁵ Ebd., S. 407.

¹⁸⁶ Das Gesetz galt in dem Wortlaut der zweimaligen Änderung vom 17.7.57 und 14.11.60.

¹⁸⁷ Tietz (1973), Anhang, S. 8.

¹⁸⁸ Ders. (1966), S. 52.

¹⁸⁹ Ders. (1973), Anhang, S. 9.

¹⁹⁰ Ebd., S. 185.

Arbeitszeit pro Woche (1968)	Lebensmitteleinzelhandel	Sonstiger Einzelhandel
Bis zu 43,5 Stunden	2%	5%
44 – 49,5 Stunden	26%	39%
50 – 58,5 Stunden	48%	42%
Mehr als 59 Stunden	24%	14%
Insgesamt	100%	100%

Tab. 21: Wöchentliche Arbeitszeit im Einzel- und Lebensmitteleinzelhandel 1968.

4.3.1.2. Tatsächlich Öffnungszeiten bei den Gewährsleuten

4.3.1.2.1. 1920er bis 1940er Jahre

Seit 1919 regelten Gesetze die Öffnungszeiten im Einzelhandel an Werktagen. Wie aber schon festgestellt, bezog sich die Gesetzgebung auf den gesamten Einzelhandel, doch galten für den Handel mit verderblichen Waren oder Produkten für den täglichen Bedarf immer Ausnahmen. Es stellte sich nun die Frage, inwieweit die Gewährspersonen die Ladenöffnungszeiten in den 1920er bis 1940er Jahren als zwingend oder bindend betrachteten oder ob sie den Ausnahmeregelungen des Gesetzes entsprachen. Da die ursprünglichen Gesetze zu den Ladenöffnungszeiten eigentlich zum Schutz der Angestellten aufgestellt worden waren, um deren Arbeitszeit einzuschränken, ist es überhaupt fraglich, ob sich die Gesetze auch auf die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler auswirkten.

Die Gewährspersonen aus Lindlar, die vor dem Zweiten Weltkrieg einen Laden führten oder in einem Familienbetrieb mitarbeiteten, erinnern sich für diese Zeit nicht an gesetzlich festgelegte Öffnungszeiten.¹⁹¹ Sowohl die Läden der selbständigen Einzelhändler als auch die Filiale des Konsums öffneten unabhängig von einer Bestimmung alle zur gleichen Zeit. Die Geschäfte waren ab ca. 8.00 Uhr¹⁹² ohne Mittagspause¹⁹³ den ganzen Tag, von montags bis samstags, geöffnet. Abends wurde je nach Bedarf meist erst spät geschlossen.¹⁹⁴ Eine feste Uhrzeit für den Abend wird von den Selbständigen nicht genannt, dafür berichten die Angestellten von einem Ladenschluss um 19.00 bzw. 20.00 Uhr, was allerdings auch eine Arbeitszeit von etwa 12 Stunden bedeutete.¹⁹⁵

¹⁹¹ „Öffnungszeiten hier in Lindlar nicht. Das ist alles nach dem zweiten Weltkrieg gekommen“ (Herr Quabach). Seit 1919 galt an Werktagen als äußerer gesetzlicher Rahmen für die Ladenöffnung die Zeit von 7.00 Uhr bis 19.00 Uhr.

¹⁹² „Ja so acht Uhr, würde ich sagen“ (Frau Gronewald).

¹⁹³ „Nein, immer auf zu der Zeit“ (Frau Gronewald). „...keine Mittagspause, nichts. Das gab es gar nicht“ (Frau Reschka). „Da gab es keine Mittagspause in der Zeit“ (Frau Garlet).

¹⁹⁴ „Und da war nicht um halb sieben [18.30 Uhr, d. V.] Schluss, da standen sie um 10 Uhr noch hinter der Theke“ (Herr Quabach).

¹⁹⁵ Für die Angestellte beim Konsum war offizieller Ladenschluss in den 1940er Jahren um 19.00 Uhr, die Angestellte bei einer selbständigen Lebensmitteleinzelhändlerin musste in den 1930er und

Für Bergisch Gladbach stimmen die Öffnungszeiten mit denen aus Lindlar überein. Hier lag die Öffnungszeit in den 1920er bis 1940er Jahren zwischen 8.00 Uhr und 19.00 Uhr, war also nach den Erinnerungen der Gewährleute abends enger begrenzt und festgelegt als in Lindlar.

Eine Mittagspause wird nur im Zusammenhang mit Angestellten erwähnt. Laut Gesetz durften sie nur acht Stunden täglich arbeiten, während die Läden aber bis zu elf Stunden geöffnet waren. Aus diesem Grund wurde den Angestellten eine Mittagspause von einer bis zwei Stunden eingeräumt. Das galt z.B. für die Angestellten des Lebensmittelladens mit Bäckerei,¹⁹⁶ für die Angestellten des zu einem Großhandel gehörenden Einzelhandelsgeschäftes¹⁹⁷ und die Angestellten der Filiale von Stüssgen.¹⁹⁸ Eine Mittagspause bedeutete zu der Zeit aber nicht, dass der Laden geschlossen war. Die Pausen mussten so verteilt werden, dass immer noch jemand im Laden war, um bedienen zu können.

Daraus ergibt sich, dass die morgendliche Öffnungszeit für den Einzelhandel, die nach dem Gesetz bei 7.00 Uhr lag, von den Lebensmittelhändlern nicht ausgenutzt wurde. Lediglich in zwei Fällen wurde schon vor 7.00 Uhr geöffnet. Eine Ausnahme bildete beispielsweise der Lebensmittelladen in Kombination mit der Bäckerei, in der schon sehr früh morgens gearbeitet wurde. Das hatte Auswirkungen auf den Laden, in dem zwar die Angestellten erst um 8.00 Uhr begannen, vorher jedoch schon das Inhaberehepaar vor Ort war und verkaufen konnte.¹⁹⁹ Der zweite Laden, der vor 7.00 Uhr öffnete, lag in der Nähe einer Fabrik und versorgte die Beschäftigten dieser Fabrik vor ihrem Arbeitsbeginn um 7.00 Uhr mit Frühstück.²⁰⁰

Die Ladenbesitzer haben sich in den 1920er und 1930er Jahren ihren eigenen Aussagen entsprechend nicht an gesetzlich festgelegte Ladenöffnungszeiten gehalten. Entweder haben sie nicht davon gewusst oder sie haben sich nicht darum gekümmert.

1940er Jahren bis 20.00 Uhr arbeiten.

¹⁹⁶ Der Laden blieb mittags auf, Verkäuferinnen hatten aber eine Stunde Mittagspause.

¹⁹⁷ „Ja, ich hatte zuerst nicht, später kam die Mittagspause. Die wurde dann verlangt, von den Ämtern, dass die Mädchen, wir hatten ja auch immer ein Mädchen im Laden, dass die Mittagspause hatten. Da wurde abgewechselt“ (Frau Keppel).

¹⁹⁸ „Meistens zwei Stunden Mittagspause“ (Frau Rademacher).

¹⁹⁹ „Die Läden haben alle immer früh aufgemacht. Besonders die, die jetzt Bäckerei hatten, und das Ulkige war, bei uns in der Straße waren auf ganz engem Raum drei Bäckereien. Und eigentlich immer früh aufgemacht. (...) Aber die Ladenöffnungszeiten, da ist man einfach nach dem gegangen, wie die anderen das auch gemacht haben. Es wollte ja keiner jetzt weniger verkaufen, nur weil er eine halbe Stunde später aufmachte“ (Frau Paul).

²⁰⁰ „Die kamen da hin, kamen erst zu uns rein und holten sich ihr Frühstück und dann gingen sie zur Arbeit, und dann wurde zwischendurch gegessen“ (Herr Joist).

Wenn die Öffnungszeit also nicht von einem Gesetz bestimmt wurde, mussten sie von den Händler selbst bestimmt werden. Die weiterführenden Aussagen aus den Interviews belegen aber, dass es die Kunden gewesen sind, die die Arbeitszeit der Händler und Verkäufer bestimmt haben, denn nach ihren Wünschen richteten sich die Verfügbarkeit der Händler und die Einkaufszeiten.

„Ja, der Laden war immer offen. Die Tür war immer offen.“ „Nachts sogar.“ „Ja, wenn es sein musste.“ (Frau Gronewald im Gespräch mit ihrem Bruder)

Die Kunden orientierten sich nicht an den im allgemeinen Einzelhandel üblichen Einkaufszeiten, sondern kamen, wenn sie etwas brauchten. Dass dazu auch die Möglichkeit bestand, lag an der Bereitschaft der Händler, etwas zu verkaufen und an der gesetzlichen Ausnahmeregelung für Lebensmittelläden, die dieses nicht verbot.

„Ach, von halb acht, und wenn ich dann schon mal um halbsieben morgens im Garten war, da kam schon einer und sagte: ‚Kannst Du mir nicht schon das und das geben?‘ (...) Abends auch nicht. Bis halb zehn. Bis keiner mehr kam.“ (Frau Reschka)

4.3.1.2.2. Ende der 1940er Jahre bis zu den 1970er Jahren

Auch in der Nachkriegszeit bis Mitte der 1950er Jahre galten die Öffnungszeiten von 1919, d.h. die Lebensmitteleinzelhändler hätten sich nach den gleichen Öffnungszeiten wie vor dem Krieg richten müssen.²⁰¹ Die Frage, ob es vom Staat vorgeschriebene Öffnungszeiten gab, verneinte aber eine Gewährsperson, die 1954 ihren Laden eröffnete. Eine gesetzliche Bestimmung war ihnen nicht mehr im Bewusstsein, stattdessen hatten sie sich an den Geschäften der näheren Umgebung orientiert.²⁰²

Das Ladenschlussgesetz von 1956 regelte dann aber die Ladenöffnungszeiten neu.²⁰³ Das Gesetz bestimmte die Spanne, in der ein Laden geöffnet sein durfte, die allerdings von den Geschäftsleuten in Bergisch Gladbach und Lindlar zumindest morgens nicht ausgereizt wurde. Nach Angaben der Gewährsleute reichten die Öffnungszeiten wochentags von 8.00 Uhr bis 18.30 oder 19.00 Uhr.²⁰⁴

²⁰¹ „Wann war geöffnet? Am Anfang [1951, d.V.] war gar keine richtige Zeit, später war das ab 8 Uhr, mittags da war bis halb eins habe ich später gemacht und um zwei wieder offen gemacht. Und ab sieben zu, das war so Gang und Gäbe damals“ (Frau S.).

²⁰² „Ne, ne, es war üblich, man richtete sich nach den anderen Geschäften und nachher hab ich mich nicht mehr danach gerichtet, da habe ich es so gemacht, weil ich mittags früher zu machte und früher wieder aufmachte“ (Frau Krämer).

²⁰³ Diese wurden für den Einzelhandel montags bis freitags auf 7.00 Uhr bis 18.30 Uhr und samstags auf 7.00 Uhr bis 14.00 Uhr festgelegt. Am ersten Samstag im Monat durften die Einzelhandelsgeschäfte bis 18.30 Uhr geöffnet haben.

²⁰⁴ „Am Anfang, wie ich da kam, [ab 1949, d.V.] habe ich um acht Uhr morgens angefangen. Um zwölf Uhr Mittagspause, um zwei Uhr wieder angefangen bis halb sieben“ (Frau Gronewald). Zwei Gewährsleute aus Gladbach und zwei aus der Gemeinde Lindlar hatten schon vor 8.00 Uhr auf. (Herr Scheurer, Frau Reschka, Frau Zanella und Herr Zwikirsch).

Eine festgelegte Mittagspause war bei den meisten Gewährsleuten üblich. Gerade für die Angestellten musste eine feste Pause eingerichtet werden.²⁰⁵ Einige der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler nahmen es mit der Mittagspause nicht so genau und machten dann Pause, wenn keine Kunden im Laden waren. Der Laden war in der Mittagszeit zwar eigentlich geschlossen, doch wurde bei Stammkunden auch Ausnahmen gemacht.²⁰⁶ Größtenteils hatten die Geschäfte aber mittags von 12.00 Uhr bzw. 12.30 Uhr bis 14.00 Uhr bzw. 14.30 Uhr zu.²⁰⁷

Für den Samstag galten bis 1956 die Öffnungszeiten wie an den anderen Werktagen. Auch die Gewährsleute arbeiteten an diesem Tag bis 19.00 Uhr. Mit dem neuen Ladenschlussgesetz gab es aber gerade am Samstag die gravierendste Veränderung, weil das Geschäft jetzt nur noch bis 14.00 Uhr geöffnet sein durfte. An diese einschneidende Umstellung erinnerten sich die meisten Gewährsleute noch sehr deutlich.²⁰⁸

Durch das neue Ladenschlussgesetz veränderte sich für die Gewährspersonen in ihrem Arbeitsalltag und -rhythmus nicht viel. Der freie Samstag war die größte Neuerung. Ansonsten entsprachen die neuen Öffnungszeiten den alten, der Laden musste abends nur eine halbe Stunde früher geschlossen werden. Das Gesetz bewirkte aber, dass die Gewährspersonen nun einen festen Rahmen für ihre Öffnungszeiten hatten, dass sie sich einer gesetzlichen Regelung bewusst waren und bei einer Überschreitung dieser Zeiten gegen das Gesetz verstießen.²⁰⁹

Das Einkaufsverhalten der Kunden hatte sich in den 1950er Jahren nicht geändert, auch wenn die meisten Einkäufe in der vorgeschriebenen Öffnungszeit getätigt wurden. Es blieb weiterhin üblich, auch sonntags oder nach Ladenschluss einzukaufen. Auch wenn der Händler sich an die festgelegten Zeiten hielt, bzw. halten wollte, nahmen die Kunden die gewohnten Serviceleistungen des Händlers weiterhin in Anspruch und setzten sich über die offiziellen Regelungen hinweg.²¹⁰ Wer etwas vergessen hatte, kam auch außerhalb der Öffnungszeiten, selbst am Wochenende.

²⁰⁵ Wie schon vor dem Zweiten Weltkrieg hatten die Angestellten der Stüssgen-Filiale, der Bäckerei mit Lebensmittel und dem Großhandel mit Einzelhandelsgeschäft aus Bergisch Gladbach sowie die Angestellte des Konsum in Lindlar eine festgelegte Mittagspause. (Frau Rademacher, Frau Keppel, Frau Stark, Frau Quabach).

²⁰⁶ „Mittagspause, weniger, will ich mal sagen, wie heute, nicht so streng. Nicht so regelmäßig. Wurde schon mal eine Stunde zugemacht. Aber in der Stunde kamen auch mal wieder Stammkunden, die dann auch wieder bedient werden mussten“ (Herr Müller).

²⁰⁷ „Ja, haben wir zugemacht, (...), von eins bis drei“ (Frau Quabach (GL)).

²⁰⁸ Frau Rademacher, Frau Zanella, Frau Häger, Herr H.

²⁰⁹ „Der Staat hatte nur festgelegt, in welchem Rahmen, das ist auch heute so, in welchem Rahmen ich aufmachen darf. Wie gesagt, morgens nicht vor sieben und abends nicht länger als halb sieben“ (Herr Hetzenegger).

²¹⁰ „Das ist ja nicht so wie heute, Punkt neun Uhr, dass dann geöffnet wird. Wenn man da ist, dann ist die Tür offen“ (Frau Quabach, LI). „Die waren meistens von acht bis halbeins, glaube ich, und dann von zwei bis halb sieben immer. Aber es hielt sich keiner dran an halb sieben. Die kamen nach halb sieben noch und machten Großeinkauf. Da fragte keiner nach“ (Frau Stiefelhagen).

Etwas genauer hielten sich im Gegensatz zu den Familienbetrieben die Genossenschaften und Filialbetriebe an die Öffnungszeiten. Sie beschäftigten ausschließlich Angestellte, denen ein festgelegter Feierabend zustand und die auch vor und nach Ladenschluss nicht mehr privat in der Nähe der Geschäftsstelle anzutreffen waren, um noch außerhalb der Öffnungszeiten den Kunden zur Verfügung zu stehen. Das Arbeitsverhältnis der Angestellten war vertraglich festgelegt, wobei das aber nicht bedeutete, dass nur während der Öffnungszeiten gearbeitet werden musste und pünktlich Feierabend war. Insgesamt war der Arbeitsalltag jedoch mit relativ festen Arbeitsstunden und Urlaubstagen wesentlich geregelter.²¹¹ Allerdings mussten sowohl die Angestellten der Genossenschaften oder Filialbetriebe wie auch die Verkäuferinnen, die in privaten Läden angestellt waren, wenn es nötig war, abends länger arbeiten. Es wurde von ihnen verlangt, dass sie so lange im Laden blieben, bis alle Kunden eingekauft hatten, auch wenn die offizielle Ladenzeit überschritten wurde.²¹² Da es gesetzlich erlaubt war, jeden Kunden, der während der offiziellen Öffnungszeiten den Laden betreten hatte, auch nach Ladenschluss noch zu Ende zu bedienen, konnte der Arbeitsschluss weder beim selbständigen Einzelhändler noch bei der angestellten Verkäuferin präzise festgelegt werden.²¹³

Auch in den ländlicheren Gebieten der Gemeinde Lindlar wurden die festgelegten Öffnungszeiten vereinzelt übergangen. Begünstigt wurde dieses häufig durch die Berufskombinationen der Ladeninhaber. Die Gewährspersonen, die zu dem Laden noch eine Gastwirtschaft betrieben, berichten, dass sich die Kunden eher an die Öffnungszeiten der Gaststätte hielten und diese auch für den Laden in Anspruch nahmen. Solange die Gaststätte offen hatte, konnten die Kunden auch einkaufen gehen, denn es war immer jemand da, der bedienen konnte.²¹⁴

„Wir verkauften solange, die Wirtschaft war ja offen, die Leute kamen dann. Das kam aber nur durch die Gaststätte, weil die ja auch abends offen war. Da konnten die Leute rund um die Uhr einkaufen.“ (Herr Tix)

²¹¹ „Da sind dann Angestellte, und da ist denn Feierabend. Und wie gesagt, da tut man seine Arbeit, nicht so wie jetzt mit 35 oder 38 Stunden. Die Woche war eingeteilt, und dann bist du da, und dann hast du auch deinen Urlaub, was du ja sonst im Privaten nicht immer haben kannst“ (Frau Quabach).

²¹² „Da gab es keine Mittagspause in der Zeit, und abends war die offizielle Ladenzeit bis acht Uhr. Und wenn dann die alten Stammkunden noch nicht da waren, die Bauern, dann musste ich noch dableiben, bis dass die vom Feld kamen“ (Frau Garlet).

²¹³ In Paragraph 3 des Ladenschlussgesetzes heißt es: „Die bei Ladenschluss anwesenden Kunden dürfen noch bedient werden.“

²¹⁴ „Von morgens acht, immer, von morgens acht bis halb sieben, sieben Uhr. Das stand hier sowieso nie so genau, dann kamen sie eben in die Wirtschaft rein, die Leute, noch was holen. Das ist übrigens, das hat sich auch nicht verändert, das ist heute auch noch so“ (Herr Scheurer).

Bei Frau Prinz, deren Vater nebenher noch eine Landwirtschaft betrieb, war es ähnlich. Dass allein schon durch die Landwirtschaft immer jemand ansprechbar war, wirkte sich auf das Kundenverhalten aus.²¹⁵ Auch die in Bergisch Gladbach vorkommende Kombination mit einer Bäckerei bewirkte die Ausdehnung der Verkaufszeiten des Lebensmittelladens. Die Bäckerei durfte sonntags in der Zeit von 14.00 Uhr bis 16.30 Uhr Backwaren verkaufen. Frau Stark berichtete, dass der Standort neben dem Kino in Bergisch Gladbach dem Laden auch einen guten Umsatz mit Artikeln aus dem Laden, wie z.B. durch den Verkauf von Schokolade bescherte.²¹⁶

Die wöchentliche Arbeitszeit blieb in den 1950er und 1960er Jahren trotz der zwar gekürzten, aber immer noch langen Öffnungszeiten, vor allem für die selbständigen Einzelhändler sehr hoch. Die Öffnungszeiten waren keine Pflicht, denn der Händler konnte auch früher zu- oder später seinen Laden öffnen, was aber wegen der Konkurrenz nicht möglich war. Aus diesem Grund einigte man sich auf einen freien Nachmittag in der Woche, an dem die Schließung des Ladens für die Einzelhändler verbindlich sein sollte. Dieser Nachmittag fiel auf den Mittwoch.²¹⁷ Frau Zanella aus dem Bergisch Gladbacher Stadtteil Paffrath sah sich aber in den 1970er Jahren gezwungen, auf die Pause am Mittwochnachmittag zu verzichten. In Bergisch Gladbach waren die Einzelhändler dazu übergegangen, den Mittwoch wieder vollständig geöffnet zu haben. Das wirkte sich für die etwas vom Zentrum entfernt gelegenen Läden negativ aus, weshalb die besagte Gewährsperson mit den Kollegen aus dem Stadtteil die gleiche Regelung wie die Kollegen im Stadtzentrum einführen wollte, um konkurrenzfähig zu bleiben.²¹⁸ Allerdings war es nicht nur der verkaufsoffene Mittwoch, der die Läden in Bergisch Gladbach zu starken Konkurrenten machte. Der Service, an allen Tagen einkaufen zu können, zog die Kunden aus dem Umland nach Bergisch Gladbach.²¹⁹

²¹⁵ „Och, wissen Sie was? Auf dem Bauernhof, da stand das nicht genau, die kamen sonntags, wenn sie was haben mussten. Das konnten sie gar nicht so genau machen“ (Frau P.).

²¹⁶ Frau Stark.

²¹⁷ „Und dann fing es später [nach 1954, d.V.] an, dass Mittwochnachmittags geschlossen war“ (Frau Quabach). Vgl. auch Frau Krämer. Für das Untersuchungsgebiet wurde als freier Nachmittag ausschließlich der Mittwoch gewählt. Im Rahmen einer Befragung zum Thema Lebensmittelladen im Auftrag des Freilichtmuseums Detmold erwähnte die befragte Person aus dem Raum Gütersloh, die neben einem Lebensmittelladen noch eine Gaststätte betrieb, einen freien Dienstagnachmittag. Der Laden wurde an diesem Tag geschlossen, weil das auch der Ruhetag der Gaststätte war. Lützenkirchen (1999) (unveröffentl. Studie, Freilichtmuseum Detmold).

²¹⁸ „Ich habe mal die Kollegen zu einer Versammlung einberufen, (...) die machten auch immer einen halben Tag zu, und da wollte ich die dazu überreden, das fallen zu lassen, weil in Gladbach keiner einen halben Tag zumachte. Wir müssen, wenn wir uns dagegen wehren, müssen wir mindestens bereit sein, dasselbe zu tun, dieselben Anstrengungen zu machen. Sonst sagen die Kunden: ‚Die haben das nicht nötig‘ und gehen nach Gladbach. Diese Argumente wollen wir den Kunden doch nicht lassen. Da waren sie zuerst was dagegen, aber dann habe ich gesagt: ‚Dann seid mir nicht böse, ich tue es. Ich mache am Mittwochnachmittag nicht zu.‘“ (Herr Hetzenegger).

²¹⁹ Rechtmann (1968), S. 9. Eine Untersuchung der Verbrauchergewohnheiten zum Rheinisch-Bergischen Kreis, die 1967 ein Befragung zu diesem Thema durchführte, stellte einen Einzugsbereich

4.3.1.2.3. Sonn- und Feiertage

Die Ladenöffnungszeiten an Sonn- und Feiertagen waren, wie schon erwähnt, seit 1900 für den Einzelhandel geregelt und auf maximal fünf Stunden angesetzt worden. Im Vordergrund stand hierbei der Schutz der Angestellten vor zu langer Arbeitszeit. 1919 wurde die Sonntagsarbeit im Einzelhandel gesetzlich untersagt. Wie schon vermutet, schien der Lebensmitteleinzelhandel eine Ausnahmestellung gehabt zu haben, denn alle Gewährsleute, die sich an den Alltag eines Lebensmittelgeschäftes in den 1920er bis 1940er Jahren erinnerten, bestätigten, dass sonntags offiziell der Laden geöffnet hatte und zwar zu relativ festgelegten Zeiten, meist von 8.00 bis 12.00 Uhr.²²⁰ Die einzige Ausnahme bilden die beiden Läden, die auf der Haupteinkaufsstraße von Bergisch Gladbach lagen.²²¹ Für alle anderen Gewährspersonen aus Lindlar und Bergisch Gladbach waren die sonntäglichen Öffnungszeiten völlig normal. Viele Kunden kamen gerade in den ländlichen Bereichen nur sonntags in das Dorf, um zur Kirche zu gehen, und nutzten diesen Gang auch für einen Einkauf.²²²

„Wir gingen sonntags in die Frühmesse in die Kirche um sieben Uhr. Um acht Uhr da kamen alle hierher, wenn die aus war. (...) Meistens wollten die dann alle Wurst oder Fleisch haben, ich hatte eine gute Quelle... oh, da hatte ich einen schönen Umsatz drin. Dann kamen die immer sonntags für den ganzen Tag frische Wurst kaufen.“ (Frau Reschka)

„Sonntags morgens, wenn die zum Gottesdienst kamen, war Hochbetrieb in unserem Laden.“ (Frau Gronewald)

Auch die Angestellten waren z.T. von der Sonntagsarbeit nicht ausgenommen, wenn sie im selbständigen Lebensmitteleinzelhandel arbeiteten. Dadurch, dass die Bäckerei sonntags auf jeden Fall geöffnet hatte, wurde auch im angeschlossenen Le-

für Bergisch Gladbacher Lebensmittelläden (Supermärkte und Discountläden) fest, der sich auf die Gemeinden Bechen, Odenthal und den Nordosten der Gemeinde Bensberg mit den Stadtbezirken Bärbroich, Dürscheid, Herkenrath und teilweise Immekeppel erstreckte. „Über 50% der Befragten in diesem Bereich fahren mindestens einmal, das Gros fährt zwei- bis dreimal monatlich nach Bergisch Gladbach, um dort in Supermärkten und Discountgeschäften ihre täglichen Verbrauchsgüter zu kaufen.“

²²⁰ „Sonntagfrüh von 8.00 bis 12.00 Uhr war der Laden auf“ (Herr Quabach). „Sonntags morgens, wenn die zum Gottesdienst kamen, war Hochbetrieb in unserem Laden“ (Frau Gronewald). „Sonntags von 7.00 Uhr bis 12.00 Uhr“ (Frau Garlet). „Ja, früher war es so, dass auf dem Land vormittags verkauft werden durfte, Ja, das war auch angebracht (...) die kamen also sonntags, also sonntags hatten die ja Zeit einzukaufen. Die meisten Leute gingen ja auch noch zur Kirche“ (Herr Hetzenegger) „Am Sonntag, das haben wir [nach 1949, d.V.] ziemlich abgeschafft“ (Herr Zwickersch).

²²¹ Vor dem Zweiten Weltkrieg hatten Herr Joist sowie der Vater von Herrn H. ihre Läden sonntags geschlossen.

²²² „Sonntagfrüh von acht bis zwölf war der Laden auf. Morgens, wenn die Messe anging, da standen vorne vor dem Haus, da standen da ein paar Reihen Petroleumkannen. Die Frauen kamen ja nicht ins Dorf, nur sonntags, wenn sie in die Kirche gingen“ (Herr Quabach).

bensmittelladen bedient und die Angestellten mussten nachmittags zur Arbeit erscheinen.²²³ Die Angestellten des Konsum oder von Stüssgen hatten dagegen sonntags tatsächlich frei, weil der Laden geschlossen war.²²⁴

Das neue Ladenschlussgesetz von 1956 hielt an der Sonntagsruhe fest, ermöglichte jedoch den Läden, die frische Milch oder frisches Gemüse verkauften, einen zweistündigen Betrieb. Entsprechend ihrer Aussagen nutzten die Gewährsleute diese Erlaubnis nicht, auch wenn sie den Verkauf von Gemüse oder Milch hätten nachweisen können. Der Laden blieb sonntags offiziell geschlossen.

Das hinderte aber die Kunden nicht daran, trotzdem einkaufen zu gehen. Sie nutzten den privaten Kontakt zu ihrem Händler, bei dem sie auch sonntags klingelten, um noch Lebensmittel zu bekommen. Meist hatten sie etwas vergessen oder brauchten noch dringend etwas zum Kochen oder weil Besuch gekommen war.²²⁵ Vereinzelt behielten die Kunden ihr Einkaufsverhalten bei und versorgten sich nach ihrem sonntäglichen Besuch der Messe mit Lebensmitteln. Dieses Verhalten stieß bei den Händlern in Lindlar, deren Einzugsbereich auch weit entfernte Weiler oder kleinere Siedlungen umfasste, auf Verständnis.²²⁶ Sie richteten sich auch in den 1950er und 1960er Jahren nach den Wünschen und Bedürfnissen ihrer Kunden, was die Möglichkeit der Versorgung am Sonntag betraf.²²⁷ Somit blieb vor allem bei den selbständigen Einzelhändlern im ländlichen Bereich der Laden entgegen der gesetzlichen Bestimmung der Laden inoffiziell geöffnet.

„Sonntags z.B., wir haben es in Biesfeld [nach 1954, d.V.] ja auch noch gemacht. Nach den Messen kamen die Kunden immer noch, weil die außerhalb wohnten, hier und da im Dorf, dann hatten sie was vergessen oder kriegten Besuch, und da haben wir sonntagsmorgens noch eine Stunde oder zwei verkauft. Ja, wer würde das heute noch tun?“ (Frau Quabach)

Und die Kunden bestimmten somit weiterhin die Öffnungs- bzw. Arbeitszeit der Händler. Als Nachbarschaftsladen hatten die Händler fast schon die Verpflichtung, ihren Nachbarn und Kunden zu helfen. Auf der anderen Seite erwies sich der Sonntagsverkauf für die Händler als gutes Geschäft. Wenn beispielsweise Gaststätten oder

²²³ „Ja, wir hatten eigentlich immer am Wochenende, (...) da haben wir eigentlich immer bis abends aufgehabt. Ja, auch samstags, ja, ja, und sonntags, dadurch, dass wir Bäckerei hatten. Sonntags waren die Läden auch noch mal für ein paar Stunden auf, wie es heute auch wieder ist“ (Frau Paul).

²²⁴ „Und sonntags musste ich um halb sieben morgens da sein bis mittags 12 Uhr“ (Frau Garlet).

²²⁵ „Ja, sonntags nicht. Es kamen wohl immer noch sonntags Leute, und brauchten noch ein Fläschchen Maggi oder ein Päckchen Plätzchen, oder irgend etwas, was ihnen fehlte, wurde sonntags geholt“ (Frau Stiefelhagen).

²²⁶ „Ja, das will ich nicht sagen, knubbelten sie sich, wenn zum Beispiel Heuzeit war, dann kamen die Bauern nicht am Nachmittags, da waren die im Heu und im Feld oder so, ne. Dann nahmen die sonntags ihre Sachen mit“ (Frau Garlet).

²²⁷ „Ja, wer was vergessen hatte, kam auch sonntags. Ich hatte auch zwei Bauern, die sonntags kamen. Die gingen in die letzte Messe und kamen dann einkaufen“ (Frau Krämer).

Ausflugslokale der näheren Umgebung sonntags noch Vorräte brauchten, wie z. B. Sahne, Brot oder Aufschnitt für ihre Gäste, dann konnten sie dieses selbstverständlich im Lebensmittelladen noch besorgen.

Offiziell waren also alle Läden der Gewährsleute sonntags geschlossen. Trotzdem verkauften sie an diesem Tag Lebensmittel, was in den meisten Fällen toleriert und nicht weiter von gesetzlicher oder polizeilicher Seite verfolgt wurde. Nur zwei Gewährspersonen hatten wegen des Sonntagsverkaufs Probleme. Eine Gewährsperson war bei der Polizei angezeigt worden und der Verdacht sollte durch die Überwachung des Ladens nach der sonntäglichen Messe bewiesen werden. Die Gewährsperson wurde aber nicht „erwischt“, weil der Polizist nur den Eingang des Ladens beobachtete. Die in den Laden eintretenden Kunden verließen ihn wieder durch die Hintertür, so dass keine Einkäufe und keine Straftaten nachgewiesen werden konnten.²²⁸ Eine andere Gewährsperson war „erwischt“ worden, als sie sonntags verkaufte, und musste eine Strafe bezahlen.²²⁹

Die Öffnungszeiten an Feiertagen entsprachen denen an Sonntagen. In den 1920er bis 1940er Jahren war es üblich, den Laden auch an Feiertagen für einen gewissen Zeitraum geöffnet zu haben, auch wenn das einige Gewährsleute nicht mitmachten. Einige der Händler erwähnten, dass sogar am Abend des 24. Dezember noch gearbeitet wurde. Grund hierfür waren die Kunden, die erst spät am Abend kamen, weil sie z.B. auf die Lohnauszahlung des Ehemannes gewartet hatten. Für solche Stammkunden, wurde das Geschäft so lange offengehalten, bis sie endlich erschienen waren.²³⁰ Aber auch wenn jemand etwas vergessen hatte, was dringend für das Weihnachtsessen gebraucht wurde, bekam er es noch nach der Christmesse.²³¹ Das stand im deutlichen

²²⁸ „Ja, wir haben einmal ganz dick in der Tinte gesessen. Da war ein Kunde, ein älterer Herr, der kam immer und wollte Schnaps haben. Wir füllten auch noch Schnaps, Korn selber ab. Da kam der mit so einem Schobben, oder wie nannten sie das? (...) und dann kam der auch und hatte kein Geld und wollte das denn Ende der Woche oder Ende des Monat bezahlen. Da haben wir mal gesagt, weil es zu hoch wurde: ‚Nein, Schluss, aus, Feierabend!‘ Dann hat der die Polizei beauftragt, die sollten doch mal Sonntagsmorgens (...) sich an die Kirche stellen, wieviel Kunden bei uns reingingen. Dann haben wir hinter dem Haus die Küchentür aufgemacht, Balkontür, also raus, da haben wir die Kunden rausgelassen, damit der Polizist die nicht sah.“ (Frau Quabach, LI).

²²⁹ Ein Beleg dieser Interviewaussagen entfällt, damit die Anonymität gewahrt bleibt.

²³⁰ „Ich weiß ja noch gut wenn das, ‚Oh, Gott, das Lieschen ist noch nicht hier,‘ auf Heiligabend. ‚Lass uns die Tür zu machen, abschließen.‘ ‚Ne,‘ die andere Schwester, ‚das geht nicht, das Lieschen war ja noch nicht hier.‘ Da waren es dann so 10 Uhr [22 Uhr, d. V.] Auf Heiligabend! (...) Und die haben nicht zugemacht, weil der Mann Tagelöhner war, und bis dass der nach Hause kam und das Geld brachte. Sie wollte nicht pumpen, die wollte das Geld mitbringen und dann zahlen. Da haben wir so lange gewartet“ (Herr Quabach).

²³¹ „Oder ich kam aus der Christnacht, da kam eine Kollegin, vergess ich nie, steht eine Frau vor der Türe, wir waren schon voller Erwartung, was es wohl gab hier, da kriegte man ein Weihnachtsgeschenk, ich sag, da steht eine vor der Tür um sechs Uhr nach der Christmette, o Gott o Gott, hat ein Tässchen in der Hand: ‚Ich muss noch für 15 Pfennig Himbeersaft haben, meine Tante isst den Pudding nicht ohne Himbeersaft.‘“ (Frau Garlet).

Gegensatz zu dem Gesetz von 1956, das am 24. Dezember lediglich den Verkauf bis 14.00 Uhr gestattete. Nur der erste Weihnachtstag war ein freier Tag für die Händler.

„Und die [Molkerei, d. V.] kam dann Heiligabend auch noch mal nachmittags mit Milch für die Feiertage. (...) Das ist uns nicht nur einmal passiert, dass wir Heiligabend um sechs Uhr noch am Milchverkaufen waren. Da tröteten sie schon vom Rathausbalkon. Da standen wir noch unten und waren am Milch verkaufen. Da kamst du nach Hause und musstest noch die ganzen Kannen spülen. Ersten Weihnachtstag zu, den zweiten hatten wir schon wieder auf. Das war der einzige Tag, wo wir nicht fuhren und keine Geschäfte aufhatten.“ (Herr Steinbach)

4.3.2. Arbeitszeit und Tätigkeiten

Die Ladenöffnungszeiten sind nicht gleichzusetzen mit den Arbeitszeiten der Einzelhändler. Die Gewährspersonen berichten häufig von Tätigkeiten für den Laden, die sie vor oder nach Ladenschluss erledigten. Außerdem erwähnen sie Beschäftigungen während der Ladenöffnungszeit, die nichts mit dem Handelsgewerbe zu tun hatten. Die Arbeitszeit muss also ungeachtet der Ladenöffnungszeiten herausgearbeitet werden. Zunächst sollen die Tätigkeiten beschrieben werden, die die Einzelhändler während der offiziellen Ladenöffnungszeiten ausübten. Darunter fällt die Arbeit für den Laden,²³² aber auch die Beschäftigung mit anderen Aufgaben. Anschließend folgt die Aufzählung der Arbeit für den Laden, die nicht während der Ladenöffnungszeit, sondern in der eigentlich freien Zeit außerhalb der Öffnungszeiten erledigt wurde.

4.3.2.1. Arbeiten während der Ladenöffnungszeit

Die Läden der Gewährsleute hatten täglich etwa elf Stunden geöffnet. In dieser Zeit musste immer ein Verkäufer anwesend oder erreichbar sein. Es befanden sich jedoch nicht durchgehend Kunden im Laden. Der Kundenstrom verteilte sich nicht gleichmäßig auf die einzelnen Stunden und Tage. Stattdessen gab es verschiedene „Stoßzeiten“²³³ während des Tages oder während der Woche. Gerade vor der Mittagszeit, wenn noch Lebensmittel für das Mittagessen eingekauft werden mussten, war viel Betrieb im Laden.²³⁴ Auf den Wochenrhythmus gesehen, war es vor allem an den Tagen Freitag und Samstag besonders voll.²³⁵ Die Zahlung der Gehälter erfolgte für

²³² Näheres zu den Haupttätigkeiten Ein- und Verkauf in den folgenden Kapiteln 4.4 und 4.5.

²³³ „Die Haupteinkaufszeit war natürlich Freitag, Samstag. Ja, da gab es Stoßzeiten“ (Herr Hetzenegger).

²³⁴ „Ja, das war schleppend. Die kamen, wann sie wollten. Manchmal hast du zwei Stunden keinen gesehen, wenn es denn auf Mittag zuing, da hat den Frauen noch dies und das gefehlt und dann kamen die. Es waren immer dieselben, die sich das nicht so ein bisschen einteilen konnten. Die holten, so wie sie es brauchten“ (Herr Tix).

²³⁵ „Aber Donnerstagnachmittag, Freitag, Samstag, das war das meiste. Das meiste war freitags“ (Frau Rademacher). Vgl. auch Frau Gronewald.

die meisten Arbeiter noch wöchentlich am Ende einer Arbeitswoche. Das hatte zur Folge, dass freitags und samstags auch wieder genügend Haushaltsgeld zur Verfügung stand, um den wöchentlichen Großeinkauf zu machen. In den stark industriell oder gewerblich orientierten Orten Bergisch Gladbach und Lindlar machte sich diese Praxis der Lohnzahlung deutlich bemerkbar. Eine Gewährsperson stellte extra für diese Tage eine Aushilfe ein, weil der Andrang so groß war,²³⁶ während eine andere freitags auf die Mittagspause verzichtete, um die Arbeit zu schaffen.²³⁷ Als positiver Effekt dieser Arbeitsbelastung vor dem Wochenende wurde aber auch der Umsatz gewertet, der sich abends in der Kasse abzählen ließ.²³⁸

„Aber freitags und samstags, das waren die hauptsächlichen Einkaufstage. Warum? Freitags gab es Geld, das war früher etwas anders, da wurde das ausbezahlt, und zwar jede Woche!“ (Herr Joist)

„Man merkte aber doch, wenn Geld ausgegeben wurde, wenn sie, früher sagte man, gelohnt wurden, dann war es mehr. Man merkte auch so, wenn es auf das Ende der Woche anging, Freitag, Samstag, da war wieder viel los.“ (Frau Quabach)

Einige Gewährsleute berichten von Pausen im Arbeitsalltag während der Ladenöffnungszeiten. Gerade am Wochenanfang war im Gegensatz zu dem hohen Kundenandrang vor dem Wochenende weniger Betrieb im Laden.²³⁹ Aber es gab auch während des Tages Zeiten, in denen niemand einkaufen kam und in denen keine Kunden im Laden waren.²⁴⁰ Solche Leerlaufzeiten werden vor allem von den Gewährsleuten der Gemeinde Lindlar sowie den Gewährsleuten aus Bergisch Gladbach berichtet, die ihren Laden etwas außerhalb vom Stadtzentrum hatten.

„Ja, so ist das, es konnte auch möglich sein, dass auch ein paar Stunden keiner kam. Es konnte aber auch möglich sein, dass sie dann alle auf einen Haufen standen, dass ein halbes Dutzend Leute vor der Theke standen, und da musste einer flink sein.“ (Herr Joist)

Andere Gewährspersonen erinnern sich wiederum an einen ständigen und regen Betrieb im Laden.

²³⁶ „Und sonst hatte ich eine Aushilfe, die kam auch freitags und samstags, oder wenn ich mal irgendwohin musste“ (Frau Krämer).

²³⁷ „Und dann war bis zwei oder halb drei, das war damals unterschiedlich, freitags hatten wir durchgehend, da wurde dann wieder Mittagspause gemacht“ (Herr Steinbach).

²³⁸ „Ja, schöne Tage. Da konnte man abends immer schön Geld zählen“ (Frau Krämer).

²³⁹ „Ab Donnerstag oder Freitag war wieder Geld da. Anfang der Woche lief das langsam an. Und montags das war schlecht. Da kam mehr Leergut zurück als sonst was. Oder man fragte, dann sagten sie: ‚Ich habe noch von Sonntag, von voriger Woche.‘“ (Frau Rademacher).

²⁴⁰ „Ne, kam auch schon mal eine Stunde keiner. So viel Betrieb war es nicht“ (Frau Reschka). „Es gab auch Zeiten, wo weniger, vielleicht nur ein Kunde da war, und dann kam auch mal eine Viertelstunde keiner und dann kamen auch schon mal drei Kunden zusammen. Ganz unterschiedlich“ (Herr Müller).

„Wir hatten immer zu tun gehabt. Immer war jemand im Laden. Wenn man mal eine Viertelstunde ohne Kunde war, das war schon eine Sensation.“ (Herr Zwikirsch)

Die Zeit, in der keine Kunden bedient werden mussten, konnte für andere Tätigkeiten genutzt werden. Dabei ist zu unterscheiden, ob diese Zeit für anfallende Arbeiten verwendet wurde, die mit dem Laden zusammenhingen oder ob nebenbei z.B. die Hausarbeit erledigt oder ein zusätzliches Gewerbe betrieben wurde.

Da die Anforderung an den Lebensmittelhändler nicht nur aus Verkaufen bestand, wurde die kundenfreie Zeit dazu genutzt, die Vorräte aufzufüllen oder die unverpackten Lebensmittel abzuwiegen. Um sich die Arbeit zu erleichtern, waren einige Gewährspersonen dazu übergegangen, die bis in die 1950er Jahre noch „lose“ gelieferten Lebensmittel nach bestimmten, oft verkauften Mengen vor zu verpacken, damit sie sich diese Prozedur bei der Bedienung der Kunden sparen konnten.²⁴¹

Das Auffüllen der Schubladen oder später der Regale mit Lebensmitteln nahm ebenfalls viel Zeit in Anspruch. Seit den 1950er Jahre hatte das Sortiment stetig zugenommen, wohingegen die Verkaufsfläche der Läden gleich blieb. Um aber alle Produkte im Laden anbieten zu können, wurden nur kleine Mengen des jeweiligen Produktes ausgestellt, während der Rest im Lager stand. Das bedeutete, dass das Regal wieder aufgefüllt werden musste, sobald etwas verkauft wurde.²⁴²

„Und sonst, sicher, das sah man, dass es Stüssgen war. War aufgeräumt. Wenn eine Lücke war, dann wurden die schon vorgezogen. Wehe, wenn ein Regal leer war, dann musste man sich schnell was einfallen lassen, was da hinpasste. Bevor der Revisor kam. Da sagte er wieder: ‚Habt ihr wieder improvisiert? Da fehlt das und das.‘“ (Frau Rademacher).

Der Verkauf von unverpackten Lebensmitteln verlangte eine besondere Hygiene im Laden. Aus diesem Grund musste häufig geputzt und aufgeräumt werden, nachdem eine Ware geschnitten, abgefüllt, abgewogen oder verpackt worden war. Nach

²⁴¹ „Aber das ist so, das stand lose da, aber die Verkäuferinnen, die Mädchen, die mussten das vorher schon fix und fertig verpacken, damit das, wenn die Kunden das verlangten, damit das schneller ging. Es wurde alles vorbereitet“ (Frau Zanella). „Wir kriegten einen Sack Mehl, das wurde im Pfund verkauft bzw. im Kilo. Ich machte das z.B. auch schon, im Voraus tat ich das abwiegen, ein Kilo und ein Pfund. Da nahm nicht jeder ein Kilo Mehl“ (Herr Joist).

²⁴² „Und dann wurde verkauft, beige packt und dann wiederum Bestellungen gemacht“ (Herr Steinbach). „Dann musste wieder ausgepackt werden, in die Regale gefüllt werden“ (Frau Stiefelhagen). „Wir hatten nachher so viele Lagerräume, das glauben sie gar nicht. Das war eben das Schlimme an unserem Geschäft, dass wir nicht viel unterbringen konnten, aber viel Ware da haben mussten. Und wir mussten ständig und ständig immer auffüllen, auffüllen, auffüllen. Jeden Tag jede Menge auffüllen. Wir konnten nicht einen ganzen Karton auspacken, so viel Platz war nicht. Dass von jedem etwas da stand, das musste ja da sein. Das war die meiste Arbeit, sagen wir mal, außer Bedienen“ (Frau Häger).

der Umstellung auf Selbstbedienung und den Verkauf von eingepackten Lebensmitteln fiel diese Arbeit während der Öffnungszeiten zugunsten des Einräumens der Regale weg.²⁴³

Nebenbei beschäftigten sich die Gewährspersonen noch mit der Gestaltung ihres Ladenraumes. Das Schaufenster sollte als Werbefläche den Kunden auf der Straße zum Kauf animieren und wurde deshalb besonders gestaltet. Hilfreich war hierbei das Erlernen von Plakatschrift, mit dem nicht nur Angebote angekündigt, sondern auch Texte im Schaufenster geschrieben wurden. Es wurde aber auch durch die Gestaltung der Läden im Inneren versucht, die Kunden zum Kauf bestimmter Produkte zu verleiten, sei es durch eine weitere Vitrine, in der Lebensmittel ausgestellt wurden oder durch das Aufstellen von Plakaten und Tafeln mit Angeboten.²⁴⁴

„Vielleicht schöner verpacken oder schöner anbieten oder Schaufenstergestaltung, damit die Leute am Schaufenster mal stehenblieben, die laufen ja sonst vorbei, was soll man da reingucken, das hat der ja im Laden, die Schaufenster vielleicht so ein bisschen künstlerisch gestalten.“ (Herr Hetzenegger)

Gab es im Laden selbst nichts zu tun, nutzten die Händler die „kundenfreie“ Zeit für eine Beschäftigung im Haus. Während dieser Leerlaufzeit im Laden wurde z.B. der Haushalt geführt oder das Essen vorbereitet.²⁴⁵

„Dann hattest du dann zwischendurch noch die Hausarbeit. Dann hatten wir da oben die Wohnung (...) Dann warst du mal oben, dann probierst oben mal flott die Betten zu machen, dann ging die Schelle, wupp da musstest wieder rennen. Und so weiter und so fort. So ging das ja nicht nur einmal am Tag. Und da konntest auch nicht lange bleiben, da konnte man dich ja beklauen. Das war schon Arbeit.“ (Frau Selbach)

²⁴³ „Dann gab es wieder aufzuräumen. Man hatte gematscht mit dem Zucker, man hatte ein bisschen übergeschüttet“ (Frau Keppel). „Putzen, auffüllen, da war ja alles lose, alles in Säcken, Zucker, Mehl, Hühnerfutter oder Rosinen. Wir hatten ja nur Schubladen. Und dann musste das aufgefüllt werden“ (Frau Garlet).

²⁴⁴ „Ja, wie gesagt, soweit wie Platz vorhanden war, wurden denn auch Stapel aufgestellt und Angebote und Schilder, mein Mann war eine Größe im Schreiben.“ „So dekorieren, dass sie Lust zum Mitnehmen kriegten.“ „Ja, mein Mann hat die Fenster beschrieben und so was“ (Herr und Frau Quabach im Gespräch).

²⁴⁵ „Du machtest zwischendurch Deine Arbeit. Und wenn die Schelle ging, dann wurde bedient“ (Frau S.). „Dann haben wir Kaffee getrunken, und dann habe ich schnell geputzt, mal durchgeputzt, dann kam dazwischen einer, dann musste man wieder aufhören. Dass man kein frei hatte, auch mittags nicht, das war ja sehr schlecht. Dann kamen sie hintenrum, die konnten ja auch hintenrum kommen. Da hatten wir schnell was anderes gemacht“ (Frau Reschka). „Und ich kann mich auch noch erinnern, wie ich noch klein war, dass meine Mutter zum Beispiel in der Mittagszeit sich bei so einem Wetter in den Hof setzte und Strümpfe stopfte. Da kam keiner“ (Frau Häger). „Ich hatte ja die Küche neben dem Laden. Wenn der Laden auf war, dann war der Laden auf“ (Frau Quabach (GL)).

Wenn zusätzliches Personal vorhanden war, konnte sich der Ladenbesitzer zurückziehen, um andere Tätigkeiten auszuüben, und es war trotzdem jemand im Laden, falls neue Kunden kamen. Ohne Personal blieb der Laden unbesetzt. Zu diesem Zweck war eine Klingel an der Tür angebracht worden, die dem Verkäufer signalisierte, wenn ein Kunde den Laden betrat.²⁴⁶ Eine Gewährsperson entschloss sich aber bald, die Klingel an der Tür abzuschaffen und stattdessen immer im Laden anwesend zu sein. Seiner Meinung nach war das aus verkaufpsychologischer Sicht günstiger, denn so wurde den Kunden das Gefühl vermittelt, erwartet zu werden. In der Zeit des Wartens beschäftigte sich diese Gewährsperson mit der Buchführung seines Betriebes.²⁴⁷

Es gab aber auch Händler, die noch ein weiteres Gewerbe, wie eine Wirtschaft oder ein Handwerk, nebenbei betrieben.²⁴⁸ Entweder übten sie diese zusätzlichen Tätigkeiten aus, wenn es im Laden ruhig zuzuging oder sie stellten zusätzliches Ladenpersonal an.

„Sie [die Mutter, d. V.] stand morgens sehr früh auf, 6.00 Uhr. Dann musste die Gastwirtschaft geputzt werden, der Flur, die Betten machen, die hatte schon sehr viel Arbeit, und schnell noch die Wirtschaft. Und dann hatten wir außerdem eine öffentliche Fernsprechstelle, eine Posthilfsstelle, also bei uns konnte man Pakete aufgeben und Briefmarken kaufen. Das war unheimlich viel verzettelte Arbeit früher. Und den Laden musste sie natürlich auch machen. Wenn Kunden kamen, ging natürlich dann der Laden vor, die Kunden mussten ja bedient werden.“ (Herr Hetzenegger)

Festzustellen ist, dass sich die Gewährsleute aus dem Dorf Lindlar nicht zu Leerlaufzeiten äußern, zumindest nicht in dem Maße, wie die Gewährsleute der Gemeinde Lindlar, die ihre Läden in den kleineren Dörfern betrieben. Das hat sicherlich auch mit der Kundenanzahl zu tun und der Erreichbarkeit der Läden. Im Dorf war es eher möglich, mal eben in den Laden zu gehen und noch etwas zu besorgen, weshalb hier

²⁴⁶ „Der war nicht immer voll, da gab es auch Leerlaufzeiten, das ist klar, aber es musste immer einer da sein“ (Herr Scheurer). „Nur wenn die Leute kamen, dafür war ja die Klingel da. Wenn die Leute kamen, dann ging man, dann ging man rein, wenn die Klingel kam. Sonst nicht“ (Frau P.). „Ja, aber der Laden war auf. Und wenn die Ladentür aufging, dann ging es ‚bimm‘ eine Glocke“ (Frau Quabach (GL)) „Da war eine laute Schelle an der Ladentür. Wenn die schellte, dann ging man rein“ (Frau Gronewald). Ebenso Frau Krämer.

²⁴⁷ „Die Glocke habe ich dann später angeschafft, weil ich dachte, das ist nichts, kannst die Buchführung ja da im Laden in der Ecke machen, aber die Leute müssen erwartet werden. Wenn die kommen sollen und keine Hemmungen haben sollen, dann musst du schon da sein, ehe die Kunden reinkommen“ (Herr Hetzenegger).

²⁴⁸ Vor dem Krieg betrieb der Vater von Herrn H. eine Versicherungsagentur im Nebenerwerb und konnte sich damit über Wasser halten. Hinter dem Laden war ein Kontor mit einem Stehpult, das Büro für die Versicherungsagentur. Er musste diesen zusätzlichen Verdienst nach dem Krieg aber wieder an den Vorgänger abgeben.

die meisten Kunden den Laden öfter nutzten als die Kunden der ländlichen Läden, die von weiter her kamen und seltenere, dafür größere Einkäufe tätigten. Die Kundenfrequenz lag im Dorf Lindlar deutlich höher.²⁴⁹

4.3.2.2. Arbeiten vor und nach der Ladenöffnungszeit

Der Arbeitstag begann für die Lebensmitteleinzelhändler schon vor der Ladenöffnung und zog sich auch nach Ladenschluss noch bis in den Abend hinein. Bevor der Laden morgens geöffnet wurde, hatten die Händler schon viel Arbeit hinter sich, denn das Geschäft musste vorbereitet werden. Dazu gehörte erst einmal die Beschaffung oder Annahme von frischen Lebensmitteln. Einige Gewährleute fuhren mehrmals in der Woche früh morgens zum Großmarkt, um dort frisches Obst und Gemüse zu kaufen.²⁵⁰ Frische und leicht verderbliche Lebensmittel wie Milch oder Brot wurden fast täglich vor Ladenöffnung von dem Großhändler, der Molkerei oder dem Bäcker angeliefert. Diese frischen Lebensmittel mussten dann im Laden verteilt und eingeräumt werden, bevor der erste Kunde den Laden betrat.²⁵¹ Aber auch die vorhandenen Lebensmittel mussten durchgesehen und neu sortiert oder positioniert werden.

Besonderen Wert legten die Gewährleute auf ein sauberes Erscheinungsbild ihres Ladens. Jeden Morgen wurde geputzt oder gebohnert. Um den Laden für den Tag vorzubereiten, mussten auch die Angestellten vor der Ladenöffnung da sein, damit die Vorbereitungen abgeschlossen waren, bevor die ersten Kunden erschienen. Zu den Aufgaben der Händler wie auch der Angestellten zählten neben dem Putzen und Bohnern des Ladens auch das Anschneiden von Wurst und Käse.

„Ich musste ja mit dem Bus fahren, morgens um sechs Uhr fuhr mein Bus. Dann war ich kurz vor sieben hier. Und wenn ich abends nicht geputzt hatte, musste ich das morgens früh machen. Es wurde auch zweimal in der Woche

²⁴⁹ „Das war verschieden, will ich mal sagen, vom Land, die kamen einmal die Woche, vom Dorf die kamen eher. Genau wie heute auch“ (Frau Garlet).

²⁵⁰ „Ja, das fing morgens sehr früh an. Ich kann mich erinnern, wo ich gerade den Führerschein hatte, da fuhren wir nach Köln. Das hieß um vier Uhr aufstehen morgens, zweimal in der Woche, manchmal dreimal. Dann gingen wir Gemüse einkaufen, um sieben, viertel nach sieben waren wir wieder zu Hause“ (Frau Stiefelhagen). „Im Sommer, je nachdem mit der Hitze, da fuhr ich schon mal jeden Tag, wenn die Erdbeeren und so, und ganz früh. Manchmal war ich schon wieder um sieben Uhr in Biesfeld“ (Herr Quabach).

²⁵¹ „Also, man kann so sagen, dass ich also um sechs Uhr im Laden war. Morgens dann standen schon die Milch vorm Haus von Wuppertal, ebenfalls standen schon der Gemüsewagen da, und dann kam unser Bäcker hier, dann kamen die frischen Brötchen. (...) Dann sorgte ich dafür, dass die Ware von der Straße wegkam. (...) Das war schon, das kann man ruhig sagen, das war schon seit 59/60 rum. Und dann hab ich schnell zwischendurch Kaffeegetrunken, sodass um acht Uhr der Laden aufgemacht wurde, und dass wir dann, das ist wichtig, dass die Milch und alles eingeräumt war, am liebsten auch Obst und Gemüse, damit man Luft hatte im Laden und vor allen Dingen steht alles, wie auch Gemüse, da müssen Sie jeden Tag durchhackern, jeden Morgen, sonst sieht das nicht aus. Und ich habe auch immer Wert draufgelegt, dass die Ware ordentlich war“ (Herr Steinbach). „Zunächst mal gab es Gemüse, wurde angeliefert, das wurde fein sortiert, Preisschild gemacht und ausgestellt“ (Herr Tix).

vor der Theke wie hinter der Theke gebohnt. Das musste ich dann abends einwachsen und den anderen Morgen blank scheuern. Ja, um acht Uhr ging es los.“ (Frau Quabach)

„Und dann kam das Personal, und die waren praktisch um acht Uhr im Laden, und die schnitten dann auch Wurst und Käse an und so was, das gehörte auch dabei.“ (Herr Steinbach)

„Das waren alles so Dinge, morgens um sieben Uhr musste ich da sein, dann musste ich erst den Laden putzen, und so gegen acht Uhr, dann kamen dann die ersten Kunden.“ (Frau Garlet)

Unerlässlich waren auch das Bereitstellen der Kasse mit Wechselgeld und das Zählen der Tageseinnahmen. Desweiteren wurden neue Preisschilder geschrieben, Zeitungen sortiert und Ware im und vor dem Laden ausgestellt und ansehnlich drapiert.²⁵² Auch die Mittagspause eignete sich neben dem Mittagessen für einige Erledigungen für den Laden. Es konnten die schriftlichen Dinge wie Buchführung und Warenbestellung erledigt oder die am Vormittag entstandene Unordnung aufgeräumt werden.²⁵³ Teilweise wurde der Laden auch nach Ladenschluss noch geputzt, aufgeräumt und für den nächsten Tag vorbereitet.²⁵⁴ Als weitere Aufgaben, die für die Händler noch in den Abendstunden anfielen, wurden das Sortieren des Leergutes und die Auflistung neuer Bestellungen erwähnt. Außerdem wurde die Kasse gezählt und meistens spät abends noch die Buchführung erledigt.²⁵⁵

²⁵² „Vorher hatte man aber noch die Kasse einzulegen, was an Geld, musste ich dann nachher auch zählen und so etwas noch“ (Frau Quabach) „Und ich habe auch immer Wert draufgelegt, dass die Ware ordentlich war. Preise mussten ja neu kalkuliert werden, neue Schilder dabei geschrieben werden“ (Herr Steinbach). „Zunächst mal gab es Gemüse, wurde angeliefert, das wurde fein sortiert, Preisschild gemacht und ausgestellt. Lose Sachen konnte man vors Haus stellen, alles andere war im Hause. Wir hatten ja Zeitschriften, aber ganz früher am Anfang noch nicht, das habe ich erst später angefangen, die mussten ja auch früh da sein“ (Herr Tix).

²⁵³ „Mittags habe ich aber immer eineinhalb Stunden geschlossen. Ja, dann wurde auch wieder, wie gesagt, aufgeräumt oder wenn ich die Marmeladeneimer oder die Honigeimer, das war ja alles lose, wenn ich die nicht alle, die leer waren, ausgekratzt oder ausgewaschen hatte, musste ich das dann nach Feierabend machen“ (Frau Quabach) „Und dann war bis zwei oder halb drei, (...) da wurde dann wieder Mittagspause gemacht, ja da tut man essen, weil man im Haus wohnt und macht dann anschließend die Buchführung und dann bis halb sieben, da machen sie die Kasse“ (Herr Steinbach).

²⁵⁴ „Ja vor allen Dingen Saubermachen habe ich abends nach halb sieben gemacht. Den Laden sauber gemacht. Da ist es manchmal zehn Uhr drüber geworden mitunter. Je nachdem wenn du mal den Kühlschrank und die Tiefkühltruhe sauber machst und was weiß ich, was zusätzlich alles kam, ausräumen wieder einräumen“ (Frau S.). „Und jeden Abend wurde der Laden ja geschrubbt“ (Frau Keppel).

²⁵⁵ „Ja, dann abends auch, dann müssen Sie noch Leergut sortieren gehen, gegebenenfalls Bestellungen machen, Kasse machen“ (Herr Steinbach). „Abends, wenn ich fertig war mit dem Laden, (...) machte ich die Buchführung, die Eintragungen“ (Frau Gronewald). „Das war meine Sonntagsbeschäftigung“ (Frau Krämer).

Auch an den vermeintlich freien Nachmittagen mittwochs und samstags sowie am Sonntag wurde für den Laden gearbeitet. Den freien Mittwochnachmittag nutzte Frau Krämer beispielsweise für die Annahme der wöchentlichen Großlieferung von dem Großhändler. Dadurch konnte sie sich ausschließlich auf die Annahme und das Einräumen konzentrieren. Diese Arbeit dauerte aber auch ohne die Ablenkung der Kunden schon bis in die Abendstunden. Somit war auch der vermeintlich freie Mittwoch reine Arbeitszeit für die Gewährsperson.²⁵⁶ Bei den anderen Gewährspersonen kamen die Lieferungen jeweils an einem festgelegten Vor- oder Nachmittag während der Verkaufszeit. Die Waren mussten dann parallel zur Verkaufstätigkeit eingeräumt werden.²⁵⁷ Auch an dem zweiten freien Nachmittag in der Woche, dem Samstag, musste nach Ladenschluss noch im Laden gearbeitet werden, wo dann oft auch die ganze Familie mithalf.²⁵⁸

„Das war ja samstags auch, wie die [Söhne, d. V.] nachher aus der Schule, wenn die mittags nach Hause kamen, ja, dann wurde schnell was gegessen, (...) ruck-zuck gegessen, so, und um ein Uhr [13.00 Uhr, d. V.] kamen die beiden runter. Der eine half hinten die Theken ausbauen, musste ja alles raus, alles in den Kühlraum und alles abgewaschen werden. Und der andere half vorne beim Gemüse alles auf den Wagen, alles in den Kühlraum und dann wurde geputzt.“
(Herr Steinbach)

4.3.3. Freizeit

„Freizeit? Die konnten Sie abschreiben!“²⁵⁹

Freizeit zu definieren fällt im Falle der befragten Lebensmitteleinzelhändler schwer. Sie lässt sich ebenso wenig wie die Arbeitszeit an den Ladenöffnungszeiten messen. Lediglich bei den Angestellten kann von einem geregelteren Arbeitsalltag gesprochen werden. Hier lässt sich die Zeit, die sie nicht im Laden verbrachten, grob als Freizeit deklarieren, denn Wohnort und Arbeitsplatz lagen räumlich voneinander getrennt. Allerdings waren die Arbeitszeiten nicht mit den heutigen zu vergleichen, weil sie sich vom frühen Morgen bis in den Abend erstreckten und nur von einer Mittagspause unterbrochen waren. Dadurch verzögerte sich der Feierabend.²⁶⁰ In der Pause, die zwar zur freien Verfügung stand, war es nicht allen Angestellten möglich, diese zu Hause zu verbringen, weil der Wohnort zu weit vom Laden entfernt lag.

²⁵⁶ „Mittwochs kriegte ich doch immer die Lieferung. Gerade, wenn der freie Tag war. Dann habe ich mittwochabends die ganzen Sachen ausgepackt, da wurde es schon mal zehn, elf Uhr“ (Frau Krämer).

²⁵⁷ „Ja, und an irgendeinem Tag, das war regelmäßig, da kamen die Waren, mussten eingeräumt, umgeräumt werden, Kunden zwischendurch bedienen“ (Frau S.).

²⁵⁸ „Ja, das wurde meistens morgens früh, wenn es noch etwas ruhiger war, und wir haben uns immer unseren freien Mittwochnachmittag dafür genommen und haben den wieder auf Vordermann gebracht.“ „Samstags.“ „Samstagsnachmittags auch, naja.“ „Für die Bestellung, alles nachgesehen, was muss bestellt werden“ (Herr und Frau Quabach im Gespräch)

²⁵⁹ Frau Häger.

²⁶⁰ „Man muss ja an unsere Mitarbeiter denken. Wir haben bis halbsieben auf, und die müssen bis sie-

„Nein. Wir haben denn Essen gebracht bekommen von der Zentrale [Stüssgen, d.V.]. Die erste Zeit, aber nachher nicht mehr. Die in der Nähe wohnten, die konnten ja nach Hause gehen. Aber die zu fahren hatten, die blieben alle da.“
(Frau Rademacher)

Dafür profitierten zumindest die Angestellten des Konsum oder von Stüssgen im Gegensatz zu den selbständigen Einzelhändlern von Sonn- und Feiertagen und einem ungestörten Feierabend. Die Arbeitszeiten der Angestellten, die bei einem selbständigen Lebensmitteleinzelhändler arbeiteten, erstreckten sich auch auf die Sonn- und Feiertage und auch in die Abendstunden, wenn z.B. während der Erntezeit noch länger geöffnet bleiben musste.²⁶¹ Allen Angestellten standen einige Tage bezahlter Urlaub zu.²⁶² Da in Filialläden wie z.B. Stüssgen nur Angestellte arbeiteten, musste festgelegt werden, wann die Urlaubstage genommen werden konnten, damit nicht gleichzeitig mehrere Verkäufer fehlten.²⁶³

Festgelegte Arbeitszeiten und Urlaubstage waren für die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler undenkbar.²⁶⁴ Im Gegensatz zu den Angestellten war der Ladenbesitzer verantwortlich für seinen Familienbetrieb und jeder Tag ohne Arbeit bedeutete einen finanziellen Verlust für ihn. Für die Familienbetriebe bedeutete Urlaub gleichzeitig die temporäre Schließung des Ladens und nur Frau Häger konnte sich eine solche Unterbrechung der Arbeit leisten. In ihrem Fall war der Laden aber auch nur Nebenerwerb.

ben Uhr alles saubermachen, die Fleischtheke können sie nicht liegenlassen, muss ja alles heiß abgewaschen werden. Die müssen bis sieben Uhr arbeiten, und zwar müssen alle helfen, der eine hat mehr Arbeit der andere weniger, dass um sieben Uhr Schluss ist. Es wird dann immer ein bisschen länger. Dann fahren die um sieben, eine kommt z.B. von Blecher, bis die in Blecher ist, verliert die ja auch wieder eine halbe Stunde, wenn die nach Hause kommt, dann ist sie zuerst müde, Abendessen machen, die Freunde sitzen schon zusammen, die feiern Geburtstag oder sind beim Kegeln. Und die müssen immer mit ansehen, wie andere sich schon in Geselligkeit begeben dürfen, und sie sind davon ausgeschlossen. Das ist bei der jetzigen Regelung schon ein bisschen hart und war auch lange die Schwierigkeit, überhaupt an Personal zu kommen. Jetzt wo es viele Arbeitslose gibt, ist es nicht mehr so hart. Aber lange Zeit wussten wir doch nicht, Leute zu kriegen. Ist ja verständlich“ (Herr Hetzenegger).

²⁶¹ „Oder sonntagmorgens nach der letzten Messe, da kam einer von Hönighausen, dem musste ich immer 20 Heringe einpacken, und das war was für ein junges Mädchen im Sonntagkleid in dem Heringsfass unten!“ (Frau Garlet).

²⁶² „Da sind dann Angestellte, und da ist denn Feierabend. Und wie gesagt, da tut man seine Arbeit, nicht so wie jetzt mit 35 oder 38 Stunden. Die Woche war eingeteilt, und dann bist du da, und dann hast du auch deinen Urlaub, was du ja sonst im Privaten nicht immer haben kannst“ (Frau Quabach). „Ja, ich kriegte im Jahr, nun weiß ich nicht mehr, im ersten Jahr zehn Tage und im zweiten Jahr 14 Tage, das stand da im Lehrvertrag“ (Frau Garlet).

²⁶³ „Ja, der wurde dann aufgeteilt mit dem Personal, dass da nicht so viele auf einmal weg waren“ (Frau Rademacher).

²⁶⁴ „Wer hätte früher, z.B. wer meinen Beruf hat, wie in anderen Berufen auch, wer hätte sich erlauben könne, in Urlaub zu fahren. Heute ist es klar, dass ich Urlaub mache. Für den Sohn ist es noch nichts, der kann keine sechs Wochen, aber der kann auch schon mal in Urlaub fahren“ (Herr Hetzenegger).

„Ende der fünfziger Jahre, in den sechziger Jahren, dann machten wir im Winter den Laden 14 Tage dicht und fuhren dann in Wintersport. (...) Wir haben das auch noch gemacht bis 1975, dann haben wir das nicht mehr im Winter gemacht, da haben wir es im Sommer gemacht, und dann haben wir nicht mehr zugemacht. Seit '76 nicht mehr. (...) Dann haben wir mal zwei oder drei Wochen nur morgens aufgehabt. Dass wir nachmittags mal frei hatten. Aber wir sind zehn Jahre nicht mehr in Urlaub gefahren (...) Dann Ende '85 haben wir zugemacht.“ (Frau Häger)

Die selbständigen Einzelhändler hatten große Schwierigkeiten, die wenige freie Zeit, die ihnen zur Verfügung stand, auch als solche einzuhalten. Die Kunden trafen den Händler auch privat oder bei Ausübung einer anderen Tätigkeit an und bestimmten selbst die Einkaufszeiten.²⁶⁵

„Ja, was meinen Sie, ich wollte mich auch mal sonntags hinlegen, ich war so müde, die Schwester war glaube ich, krank. Dann ist einer an die Türe gekommen, ich bin aber nicht runtergekommen, ich habe nicht aufgemacht, und da hat die Frau doch der Nachbarin gesagt: ‚Da geh ich nicht mehr hin, wenn es sonntags nichts gibt, braucht es montags auch nichts zu geben.‘ So was gab es. Da war man auf jeden Pfennig bedacht, den man umsetzen konnte.“ (Frau Reschka)

Allerdings werden diese Störungen der Freizeit, sei es in der eigentlichen Mittagspause, nach Ladenschluss oder an Sonn- und Feiertagen, von den Gewährspersonen unterschiedlich aufgenommen. Die Störungen scheinen üblich und unabänderlich gewesen zu sein, was anhand der Schilderungen durch die Gewährsleute zu erkennen ist. Sie erwähnen die Einkaufspraxis der Kunden als einen normalen Vorgang und berichten nur vereinzelt von den Situationen, in denen sie die Freizeitunterbrechung gestört hat. Es kam wohl auf die Kunden an, ob eine Störung nach Feierabend als ärgerlich oder normal empfunden wurde.²⁶⁶ Sehr ärgerlich wurden sie nur, wenn es sich bei den „Störenfrieden“ nicht um Stammkunden, sondern um Kunden handelte, die normalerweise in einem anderen Laden kauften und nur, wenn sie sonntags noch eine Kleinigkeit brauchten, den näher gelegenen Laden besuchten.²⁶⁷

²⁶⁵ „Die kamen sonntags, wenn sie was haben mussten. Das konnten sie gar nicht so genau machen. Da unten war eine Gaststätte (...), da kamen die Leute sonntags und holten den Käse und die Butter für die Gäste. Wir nahmen das nie so genau, wir haben das nie so genau genommen“ (Frau P.). „Dann kamen sie eben in die Wirtschaft rein, die Leute, noch was holen. Das ist übrigens, das hat sich auch nicht verändert, das ist heute auch noch so“ (Herr Scheurer). vgl. auch Herr Tix.

²⁶⁶ „Ich hatte schon alles abgeschlossen, und da schellt es, da kam der und da musste einer Rasierklingen haben für fünf Pfennig oder für zehn Pfennig. Und dann quatschte der eine ganze Stunde [nach Ladenschluss, d.V.]. Och, was habe ich mich manchmal geärgert. Aber wir hatten ja manche schöne Stunde auch, da wurde hier gelacht, geplaudert und erzählt, wenn denn keiner kam nachher. Das war ja schön, aber dass man überhaupt keinen Feierabend kriegte, das war nicht schön. Auch sonntags nicht“ (Frau Reschka).

²⁶⁷ „Da wurde nicht nach geguckt. Manchmal war man böse, wenn man gern mal frei hatte, dann klingelten die Leute schon wieder: ‚Kannst Du mir mal helfen.‘ Wenn sie anderswo kaufen gingen,

„Und ich vergesse nie, Weihnachten, morgens, die Uhrzeit weiß ich nicht mehr, da kommt jemand, klopft an die Türe, und ich mache auf. Wollte zwei Pfund Salz haben, und zwar Leute, die nie bei mir einkaufen kamen. Die haben mir wirklich die Weihnachtsfreude im Moment total zerstört.“ (Frau Krämer)

Die Freizeitgestaltung der Gewährspersonen war unterschiedlich. Einige erledigten die Hausarbeit, andere verbrachten die Zeit bewusst mit ihren Kindern, während wiederum andere auf dem elterlichen Betrieb oder Hof mithelfen mussten. Die Freizeit wurde aber auch für Ausflüge genutzt. Frau Quabach, die in der Konsumfiliale in Lindlar arbeitete, hatte einen weiten Anfahrtsweg zu ihrer Arbeitsstätte und war aufgrund der ungünstigen Busverbindung morgens schon viel zu früh an ihrem Arbeitsplatz. Sie nutzte diese Zeit, um vor Arbeitsbeginn noch in die Frühmesse zu gehen. Da ihr Arbeitstag mit Hin- und Rückfahrt sehr lang war, musste sie in ihrer Freizeit im elterlichen landwirtschaftlichen Betrieb nicht mithelfen.²⁶⁸ Weniger verständnisvolle Eltern hatte Frau Garlet aus Lindlar, die in der elterlichen Landwirtschaft mitarbeiten musste. Als Begründung gaben die Eltern an, dass sie den ganzen Tag nur im Haus, also im Laden, arbeitete, in ihrer Freizeit an die frische Luft müsse und dabei auch arbeiten könnte.²⁶⁹

Bei den Ladeninhabern war die Freizeitgestaltung ebenfalls verschieden. Für Frau Krämer fiel der freie Mittwochnachmittag weg, weil die Wochenlieferung an Lebensmitteln an diesem Tag kam und eingeräumt werden musste.²⁷⁰ Frau Gronewald wiederum erzählte, dass sie an ihrem freien Mittwoch immer einen Ausflug machen konnte; ebenso wie Herr Steinbach, der die freie Zeit nutzte, um mit Freunden aus der Jugendgruppe Ausflüge zu machen. Er durfte dafür den betriebseigenen Wagen nutzen, der eigentlich dem Ausliefern der Waren diente.²⁷¹ Die Aussagen anderer Gewährsleute lassen die Folgerung zu, dass sie die wirklichen freien Minuten oder

wo sie was kriegen konnten. Da haben wir geklagt. Das ging ja nicht, man kennt sich ja. So einfach ist das nicht“ (Frau P.), vgl. Frau Reschka.

²⁶⁸ „Ich war kurz nach halb sieben hier in Lindlar. Und wenn morgens Gottesdienst hier war, dann bin ich meistens und oft erst in die Kirche gegangen. Ich konnte ja noch nicht rein.“ „Wie ich gearbeitet hatte, da brauchte in nicht in den Stall. In der Woche noch nie (...). Ich kam ja erst kurz vor acht nach Hause abends. Das war ein langer Tag. An dem Tag, wo ich Berufsschule hatte, hatte ich nachmittags frei“ (Frau Quabach).

²⁶⁹ „Wir hatten ja Landwirtschaft. Da sagte meine Mutter, Du kommst sowieso den ganzen Tag nicht an die frische Luft, Du kannst mitgehen, die Runkeln reinmachen, die Knollen für die Tiere. Das habe ich da gemacht. Ich bin nie in Urlaub gefahren. 1939 brach der Krieg ja auch aus, da konnte man nirgendwo mehr hingehen, da war alles abgebrochen“ (Frau Garlet).

²⁷⁰ Frau Krämer.

²⁷¹ „Mittwochnachmittags hatten wir frei und dann fuhren wir drei raus. Rundum, ich kann jeden einzelnen Ort sagen. (...) Nein, zum Spaß, zum Vergnügen. Wir verstanden uns sehr gut“ (Frau Gronewald). „Ja, man kam gut damit aus, weil man ja einfach auch nicht, wie heute, man ging nicht Ausessen, man fuhr nicht in Urlaub. Wir hatten, wie gesagt nachher den Wagen oder den VW-Bus, wenn z.B. Jugendnachmittag in Frielingsdorf war, da wurden ein paar Kisten hintendrauf geschmissen und dann allemann hintendrauf, dann fuhr man damit. Dann war man da schon reich, ich hatte ja schon ein Auto. Ja, und nachher mit dem Büschen auch“ (Herr Steinbach).

Stunden auch besonders genossen haben, denn sie waren eine Seltenheit. Herr und Frau Quabach schätzten die gemeinsamen Mittagessen im Kreise der Familie, bevor es dann wieder an die Arbeit ging, oder den Samstagnachmittag, der mit der ganzen Familie verbracht wurde und wo sie sich richtig um die Kinder kümmern konnte.²⁷² Ansonsten wurde die Freizeit häufig dazu benutzt, sich wieder auf die arbeitsame Woche vorzubereiten. Sonntags wurde der Haushalt erledigt und ‚auf Vordermann‘ gebracht.²⁷³ Fast verschämt erwähnte Frau Gronewald eine kleine Pause nach Feierabend, bevor sie sich wieder an die Buchführung machte. Und während sie die Buchführung erledigte, konnte sich ihre Schwester und Mitinhaberin einen Spaziergang mit dem Hund erlauben.²⁷⁴

4.3.4. Beurteilung aus der Sicht der Gewährsleute

Zur Zeit der Interviews waren bis auf zwei alle Gewährsleute im Ruhestand. Ihr Rückblick auf den Arbeitsalltag zeigt, dass sie sich im Nachhinein ihres langen Arbeitstages bewusst waren. Auch das Wissen um eine 37,5 Stunden Woche lässt den Rückblick auf ihre aktive Arbeitszeit kritisch ausfallen.

„Wenn Sie sich vorstellen, die Leute haben früher bis Samstagmittag gearbeitet. Heute fahren die Leute freitagmittags nach Hause, manchmal sehe ich die Autoschlangen. Alle nach Hause, haben frei, gehen in den Garten und jetzt fängt deine Arbeit gerade an. Gerade freitagnachmittags und samstags geht es hier richtig los. Ja manchmal denke ich, es ist ja doch schade, dass du das nicht auch kannst. Aber wenn ich dann im Laden bin, die Kunden kommen und sie sind freundlich, es läuft und so ein bisschen Erfolg, tut auch immer gut. Dann lässt einen das verschmerzen.“ (Herr Hetzenegger)

Auffallend ist die unterschiedliche Reaktion der Gewährsleute auf die Ladenöffnungszeiten. Die Gewährsleute, die in den 1920er bis 1940er Jahren gearbeitet hatten, schilderten die Situation, dass Kunden zu jeder Zeit einkaufen kamen, vor allem auch sonntags, als selbstverständlich. Sie erklärten nüchtern und neutral die Tatsachen, ohne sich emotional dazu zu äußern. Es war so üblich und auch nicht anders möglich. Teilweise scheinen sie auch stolz oder verklärt auf diese feierabendlichen Störungen und sonntäglichen Arbeitszeiten zurückzublicken und benennen Störungen ihrer Freizeit nicht als solche.

²⁷² „Es war der Samstagnachmittag. Wir haben immer mit unseren Kindern, das war das Schönste, Samstagnachmittags in Ruhe Kaffee getrunken und zu Abend gegessen. Dann waren wir alle sechs zusammen und das war der schönste Tag in der Woche. Sonntag da lief meine Waschmaschine, da lief mein Trockner, und die Kinder mussten dann sehen, dass sie montags sauber zur Schule gingen. Schuhe mussten sauber geputzt sein usw. Das war dann für den Sonntag gedacht“ (Frau Quabach). Vgl. auch Herr Steinbach.

²⁷³ „Ja, dann hat man noch die Hausaufgaben oder sonst irgendwie etwas gemacht. Oder man hatte sich selber mal was gewaschen, ein Kleid oder irgendwie so etwas, was man gerne den anderen Tag anziehen wollte“ (Frau Quabach).

²⁷⁴ „Abends, wenn ich fertig war mit dem Laden, mittags war geschlossen, da machten wir ein Pauschen, und abends machte ich die Buchführung, die Eintragungen“ (Frau Gronewald).

„Wir fingen so an um acht Uhr. Von acht bis abends um sieben war sowieso geöffnet. Mittagsstunde kannten wir kaum, weil es ja doch mehr in Privatvermögen oder mehr im Privaten - wie soll ich das sagen - es wurde einfach aus der Familie aus gearbeitet, da kannte man wenig die vorgeschriebenen Zeiten. Die Leute kamen, wann sie wollten, und wenn es Sonntag war. Wenn Besuch kam, da fehlte noch der Zucker oder, was weiß ich, dann wurde das gekauft. Die wussten, der Laden war offen. Man war einfach da. Familienbetrieb, da mussten alle einspringen.“ (Herr Tix)

Im Gegensatz dazu äußerten sich die Gewährsleute, die in den 1950er bis 1970er Jahren einen Laden führten, weitaus emotionaler zu der Tatsache, dass sich Kunden häufig nicht an die Ladenöffnungszeiten hielten. Sie kritisierten, dass die Kunden sich nicht um ihren wohlverdienten Feierabend kümmerten und noch abends kurz vor Ladenschluss einkauften, ohne Rücksicht auf die Verkäufer zu nehmen.

„Aber es hielt sich keiner dran an halb sieben [18.30 Uhr, d.V.]. Die kamen um halb sieben noch und machten Großeinkauf. Da fragte keiner nach. (...) wehe wir waren unfreundlich. Da hätte unsere Mutter aber etwas anderes gesagt!“ (Frau Stiefelhagen)

Zu dem Laden als Familienbetrieb und dem Arbeitsalltag, der mit Arbeit im Laden und Arbeit im Haushalt ausgefüllt war, äußerten sich die Gewährsleute ebenfalls kritisch. Die weiblichen Gewährspersonen mussten häufig die Doppelbelastung mit Betrieb und Familie kombinieren, wobei der Laden bzw. die Kunden immer Vorrang hatten.

„Ja, ich stand morgens auf, manchmal um fünf, dann um halb sechs, das war die Norm. Dann habe ich mal erst den Laden aufgeräumt, und dann kam die Küche dran. Meine Kinder mussten auch versorgt werden und mein Mann. Meine Mutter nachher. Und dann bin ich um acht Uhr in den Laden gegangen. Zwischendurch habe ich mal gekocht, ja und dann gespült und dann ging es wieder los. Um halb drei musste ich wieder da sein, dann bis 19.00 Uhr. Der Nachmittag war dann immer ausgefüllt.“ (Frau Krämer)

„Dann haben wir Kaffee getrunken, und dann habe ich schnell geputzt, mal durchgeputzt, dann kam dazwischen einer, dann musste man wieder aufhören. Dass man kein frei hatte, auch mittags nicht, das war ja sehr schlecht. Dann kamen sie [die Kunden, d.V.] hintenrum, die konnten ja auch hintenrum [durch den Garten, d. V.] kommen. Da hatten wir schnell was anderes gemacht.“ (Frau Reschka)

„Ja, und da hatten wir drei Kinder. Und die bleiben ja auch auf der Strecke, weil du keine Zeit hast. Du hast wirklich keine Zeit für die Kinder, für denen mittags zu helfen.“ (Frau Selbach)

Die Gewährspersonen, die ihre ehemalige Beschäftigung zur Zeit der Interviews aus ihrer Sicht als Rentner betrachteten, kamen auch auf die Altersversorgung und die hohe Arbeitsbelastung zu sprechen. Einige betrachten rückblickend ihr Engagement für und im Laden als Fehler, da sie zu viel für zu wenig Geld, vor allem zu wenig Rente, gearbeitet haben.

„Da musst du ja bedenken, dann ist es ja so, dann wird alles in den Laden gestopft. Da wurden neue Fenster gemacht, da wurde eine neue Tür gemacht, da wurde das eine und andere gekauft. Was dann auf der Strecke blieb, das war die Rentenversicherung. Das blieb auf der Strecke. Das Ergebnis hat man dann später im Alter, also das man sagen kann, ich würde sagen: Wir haben gelebt, um zu arbeiten. Ja, das ist es doch auf Deutsch gesagt. Da wurde nicht so viel in die Rente, aber später merkt man es dann. Zum Glück ist mein Mann noch zwölf Jahre arbeiten gegangen in die Fabrik und da ist noch etwas noch ein bisschen rausgekommen. Aber wenn ich denke, wenn ich den halben Tag berufstätig gewesen wäre, dann hätte ich mich heute besser gestanden. Ich würde es nicht noch einmal machen.“ (Frau Selbach)

„Wir gingen morgens, um halb acht waren wir im Geschäft, um sieben waren wir meistens oben denn, dann kam der Haushalt, dann kam die Buchführung, mein Mann fuhr noch die Sachen noch weg. Dann fragt man, wieviel Stunden man gearbeitet hat, und wenn wir die Stunden arbeiten gegangen wären, was hätten wir Geld gehabt. Das hätten wir geschaufelt! Ist doch wahr!“ (Frau Stiefelhagen)

„Offen? Immer! Also, das habe ich nie gezählt, aber das waren Stunden, die haben wir nie bezahlt bekommen.“ (Frau Häger)

4.3.5. Zusammenfassung

Die Annahme, dass ein vorhandenes Gesetz ausreicht, um den Arbeitsalltag der Lebensmitteleinzelhändler zumindest zeitlich festzulegen, hat sich für den vorliegenden Untersuchungszeitraum als unrealistisch erwiesen. Stattdessen muss Arbeitszeit differenzierter definiert werden. Es ergeben sich drei unterschiedliche Aspekte, die zu beachten sind. Zum einen ist das der gesetzlich festgelegten Rahmen der Arbeitszeit in Form der Öffnungszeiten im Einzelhandel. Dem gegenüber stehen die wirklichen, realen Öffnungszeiten im Lebensmitteleinzelhandel und schließlich die tatsächlich geleistete Arbeitszeit.

Die im Ladenschlussgesetz gewährten maximalen Öffnungszeiten für Läden des Einzelhandels allgemein stimmen nicht mit den realen Öffnungszeiten der Läden der Gewährspersonen überein. Das liegt einerseits daran, dass nicht die komplette Öffnungszeit ausgenutzt wurde, andererseits aber auch an den Ausnahmen, die für den Lebensmitteleinzelhandel bestanden. Diese Ausnahmeregelungen ermöglichten den Lebensmitteleinzelhändlern, ihre Läden auch dann zu öffnen, wenn der allgemeine Einzelhandel geschlossen haben musste.

Die verschiedenen Gesetze ließen insgesamt so viel Spielraum für die Lebensmittelhändler, dass sie kaum als beengend empfunden werden konnten. Selbst wenn der gesetzliche Ladenschluss festgelegt war, wie seit 1956 auf 18.30 Uhr, wurde auch später noch verkauft. Das lässt den Schluss zu, dass nicht das Gesetz die Öffnungszeiten bestimmte, sondern der Kunde. Dieser setzte sich über die Zeiten hinweg und wollte dann bedient werden, wenn er etwas brauchte. Für ihre Kunden ignorierten somit auch die Gewährspersonen das Gesetz, denn es war ihnen wichtiger, die Kunden zufrieden zu stellen.

Die Kunden hatten sozusagen die älteren Rechte. Es entsprach einfach der Tradition, dass die Händler auch ihre Freizeit den Wünschen der Kunden unterordneten. Beschwerden von Seiten der Händler kamen von denen, die in den 1950er/1960er Jahren einen Laden übernommen oder eröffnet hatten. Inwieweit das Bewusstsein um ein Gesetz diesen Wandel hervorgerufen hat oder ob das Bewusstsein von Freizeit und Arbeitszeit als ein gesellschaftliches Phänomen ausschlaggebend war, ist in der vorliegenden Arbeit nicht zu klären. Vielleicht unterstützte oder rechtfertigte das Gesetz eine Ansicht oder ein Gefühl bei den Gewährsleuten, die sie vorher nicht gewagt hatten zu äußern.

Eine weitere interessante Feststellung ist, dass die Öffnungszeiten, die die Gewährspersonen für ihren Laden angaben, nicht mit der definitiven Arbeitszeit übereinstimmten. Das ergibt sich daraus, dass auch vor und nach Ladenschluss noch für das Geschäft gearbeitet wurde. Andererseits kam es auch während der Ladenöffnung zu Leerlaufzeiten, in denen einer anderen Tätigkeit nachgegangen wurde, die nichts mit dem Betrieb zu tun hatte. Insgesamt wird die Arbeitszeit die tägliche Öffnungszeit, die ohnehin schon bei ungefähr elf Stunden lag, überschritten haben.

Aus den Beschreibungen des Arbeitsalltags der Gewährsleute ergibt sich ein spezifisches Merkmal des Berufes. Der Arbeitsalltag verlief zeitlich nicht zusammenhängend.²⁷⁵ Dadurch, dass zwischendurch andere Tätigkeiten ausgeführt wurden und dass sich die Arbeit bis in die bei anderen Berufen als Freizeit definierten Abendstunden hineinzog oder auch an Sonn- und Feiertage gearbeitet wurde, entsteht ein Arbeitsalltagsprofil, das nicht nach Stunden abgerechnet werden konnte. Der Einfluss des Ladens auf den Alltag des Händlers wurde nur durch die Nachtruhe unterbrochen.

Hervorgerufen wird diese Vermischung von Arbeit und Alltag durch die spezifische Situation der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler. Die Gewährsleute wohnten bis auf die Angestellten in demselben Haus, in dem sich auch ihr Laden befand. Diese räumliche Verbindung von Wohnen und Wirtschaften hatte natürlich Auswirkungen auf den Arbeitsalltag. Bei einigen lag z.B. die Küche direkt hinter dem Laden. Wenn kein Kunde kam, konnte schnell das Mittagessen vorbereitet oder der Haushalt erledigt werden. Andererseits bot sich für den Kunden die bequeme Situation, dass sie bei

²⁷⁵ Damit ist aber nicht die Mittagspause gemeint.

dem Händler privat klingeln konnten, wenn sie noch etwas brauchten, auch wenn der Laden schon geschlossen war.²⁷⁶ Das führt zum Verlust einer festgelegten Freizeit bzw. von Privatsphäre für die Händler. Ihr Arbeitsalltag und ihre Freizeit wurden nicht von einem Gesetz, sondern von den Kunden bestimmt, so dass eine freie Verfügung über die eigene Arbeits- und Freizeit kaum noch möglich war.

4.4. EINKAUF

4.4.1. Bedeutung des Einkaufs

„Im Einkauf lag der Segen! Was dann übrigblieb, das war der Segen, der Gewinn!“²⁷⁷

Nach den Tätigkeiten im Berufsalltag befragt, erwähnten die meisten Gewährspersonen neben den schon im vorherigen Kapitel aufgeführten Arbeiten – erwartungsgemäß – den Verkauf. Lediglich Herr Joist verdeutlicht mit seiner Aussage die Wichtigkeit des Einkaufs für das Überleben eines Betriebs.²⁷⁸ Im Gegensatz dazu wurde aber auch für den Berufsschulunterricht für Einzelhandelskauffleute kein Fach erwähnt, das sich mit dem Einkauf beschäftigte. Dieses ist umso verwunderlicher, als doch das Einkaufen die Grundvoraussetzung für das Verkaufen bildete.

Der Bezug von Waren, die im eigenen Ladengeschäft weiterverkauft wurden, war ein zentrales Element im Alltag der Lebensmittelhändler und im Gefüge eines leistungsfähigen Ladens. Der Einkauf war wichtig, weil die Spanne zwischen dem Einkaufs- und dem Verkaufspreis der Produkte die Kostendeckung und den Gewinn für den Händler ergab. Durch einen preiswerten Einkauf beim Hersteller, Großhändler oder einer Genossenschaft konnten die Einzelhändler ihre benötigte Spanne aufschlagen und ihre Ware mit Gewinn und trotzdem preiswert verkaufen. Ein teurer Einkauf bedeutete auch einen teuren Verkauf. Mit hohen Preisen waren die Händler aber nicht konkurrenzfähig. Der wettbewerbsfähige Einkauf war ein wichtiges Element für die Einzelhändler, weil er über Fortbestand oder Untergang seines Betriebes entschied.

Im folgenden werden die verschiedenen Möglichkeiten des Wareneinkaufs dargestellt, die dem Lebensmitteleinzelhändler in Form von unterschiedlichen Anbietern zur Verfügung standen. Die chronologische Darstellung verdeutlicht die Entwicklung und Auswirkungen auf den Arbeitsalltag des Lebensmitteleinzelhändlers.

²⁷⁶ Diese Praxis änderte sich bei einigen Gewährsleuten erst, als sie in ein anderes Haus zogen. „Wir waren auch in der Messe, das haben wir auch so übernommen, unsere Vorgängerin, die hat auch sonntags bedient. Und war immer, war uns oft lästig, man hatte ja auch nicht immer Lust, man hatte auch die Kinder, die wollten gerne mit frühstücken usw. Zu der Zeit haben wir aber dann auch hinterm Laden gewohnt. Wie wir dann ins Nachbarhaus gezogen sind, da haben wir es aufgegeben“ (Frau Quabach). Auch Frau Häger zog in das Nachbarhaus um.

²⁷⁷ Herr Joist.

²⁷⁸ Diese Aufgabe schien in der Erinnerung der anderen Gewährspersonen weniger präsent zu sein oder wurde als selbstverständlich für den Berufsalltag vorausgesetzt.

4.4.2. Anbieter und Auswahl an Einkaufsmöglichkeiten

4.4.2.1. 1920er bis 1930er Jahre

Aus den Jahren 1920 - 1940 berichten die Gewährsleute, dass die Waren überwiegend von Großhändlern bezogen wurden.²⁷⁹ Die Großhändler bildeten den Zwischenhandel und kauften Produkte bei Herstellerfirmen ein, um sie an die Lebensmitteleinzelhändler weiterzuverkaufen. Teilweise wurden die Produkte auch von den Großhändlern noch weiterverarbeitet, veredelt oder verpackt.²⁸⁰

Die Gewährspersonen konnten zwischen verschiedenen Großhändlern wählen. Die meisten bezogen ihre Waren vor dem Zweiten Weltkrieg von mehreren Großhändlern. Die Wahl hing u. a. von der jeweiligen Spezialisierung des Produktangebots der einzelnen Großhändler ab. Der Großhändler Breidohr aus Bergisch Gladbach hatte sich beispielsweise zusätzlich zu einem allgemeinen Lebensmittelangebot noch auf Kaffee spezialisiert. Dieses Angebot wurde von einigen Gewährspersonen angenommen, doch bedeutete das nicht automatisch, dass das gesamte Lebensmittelsortiment von diesem Händler bezogen wurde. Dafür konnte wieder ein anderer Großhändler zuständig sein, während zusätzliche Sortimentsgruppen wie Wurstwaren oder Obst- und Gemüse wiederum bei jeweils anderen Großhändlern eingekauft wurden.²⁸¹

Die Entscheidung für einen Großhändler hing in einigen Fällen auch von der unmittelbaren Erreichbarkeit und Nähe zum eigenen Laden ab. Die befragten Einzelhändler aus Bergisch Gladbach kauften vor dem Zweiten Weltkrieg alle bei mindestens einem der beiden Großhändler Breidohr oder Keppel, die in Bergisch Gladbach ansässig und somit am schnellsten zu erreichen waren, ein.²⁸² Gleichzeitig ließen sie sich aber auch Ware von anderen Großhändlern bringen, die weit von Bergisch Gladbach entfernt waren.

„Ja. Keppel und Breidohr, das waren die zwei Großhändler, die man nur hier in Gladbach hatte. Und ich bekam, zuerst hatte ich viel, aber auch nur nebenbei, bei Keppels bzw. Breidohrs, wenn mir was fehlte. (...) ich hatte in der Hauptsache einen Kölner Großhandel, Franzen & Co hieß der, das war ein Großhändler aus Köln.“ (Herr Joist)

²⁷⁹ Trier (1926), S. 39. „Der Einkauf bei dem Großhandel war bis zu den in der neueren Zeit auftretenden Ausschaltungs- und Umgestaltungsbewegungen für den Detaillisten des Einzelhandelsgeschäfts die Regel. Auch heute noch spielt der Einkauf bei dem selbständigen Großhändler eine nicht unbedeutende Rolle.“

²⁸⁰ Vgl. Kapitel 3.2.5 sowie im Anhang die Aussagen der Gewährspersonen Frau Breidohr, Frau Keppel und Herr Keppel.

²⁸¹ Frau Stark berichtete, dass der Großhändler aus Remscheid und die Mehllieferung für die Bäckerei aus Bergisch Gladbach kamen. „Einer lieferte montags, der andere sagen wir mal, der hatte Lebensmittel, der andere Gemüse. Das war verschieden. Der hatte Schreibwaren, der lieferte wie es dann so kam“ (Frau Quabach (GL)).

²⁸² Herr Joist, Frau Quabach (GL) und Frau Häger kauften bei beiden Großhändlern, Frau Paul und Herr Hetzenegger bei jeweils einem der beiden ein.

„Da kamen mehrere, da kamen von Gladbach der Broidohr und von Köln, Köln-Mülheim, da gab es eine Firma, König und Bergmann. Früher war ja durch den früheren Kreis Mülheim, da gehörte ja Gladbach zu, war ja die Bindung an Köln-Mülheim schon stark. Aber die Firma ist, glaube ich, im Krieg ganz kaputt gegangen.“ (Herr Hetzenegger)

„Wir hatten einen Großhändler aus Westfalen, das war eigentlich unser größter Lieferant. (...) Dann hatten wir kleinere Lieferanten, die Butter brachten und Sahne und solche Sachen. Das war schon einiges. Und Lebensmittel, da hatten wir Keppel.“ (Frau Paul)

In Lindlar dagegen gab es bis nach dem Zweiten Weltkrieg keinen Großhändler. Der nächstgelegene Betrieb von August Jäger lag im ca. acht Kilometer entfernten Ränderoth im Oberbergischen Kreis. Von ihm bezog die Mehrheit der Gewährsleute aus Lindlar und Gemeinde ihre Waren. Aber auch hier wurden weitere Wege zu anderen Großhändlern zurückgelegt, wenn davon ein Vorteil zu erwarten war. Zwei Läden aus dem Dorf Lindlar ließen sich u.a. von einem Großhändler aus Bergisch Gladbach und von Großhändlern aus Wuppertal²⁸³ oder Wipperfürth²⁸⁴ beliefern, während die Läden in der Gemeinde Lindlar ihre Waren von dem Großhändler aus Ränderoth und zusätzlich noch von Großhändlern aus Bergisch Gladbach, Köln, Gummersbach oder dem Ruhrgebiet bezogen.²⁸⁵

Spezialisierung im Produktangebot und Erreichbarkeit waren demnach nicht die einzigen Argumente für die Wahl eines Großhändlers. Die Entscheidung für einen Großhändler konnte auch von einem finanziellen Aspekt beeinflusst werden. Auch die Großhändler standen in starker Konkurrenz zueinander und versuchten, über preiswerte Angebote die Einzelhändler an sich zu binden. Diese preislichen Vorteile waren vereinzelt der Auslöser für die Wahl eines bestimmten Großhändlers. Herr Joist aus Bergisch Gladbach kaufte beispielsweise in den 1930er Jahren seine Waren vollständig bei einem Großhändler in Köln ein, weil der für ihn viel billiger war. Nur wenn ein Produkt ausverkauft war oder fehlte, wurde es bei einem der ortsansässigen Großhändler nachgekauft.²⁸⁶

²⁸³ Frau Garlet.

²⁸⁴ Frau Gronewald.

²⁸⁵ „Ach, die [Schwiegermutter, d. V.] hatte mehrere. Die ist vom Jäger beliefert worden, und von Bergisch Gladbach, wie hieß der von Bergisch Gladbach? Broidohr, Broidohr hat die gehabt. Der hatte auch Kaffee. (...) Dann hat sie von Hagen, da hatte sie eine Firma, da kriegte sie die Eisenwaren von, und Töpfe und das alles kriegte sie von Hagen, da hatte sie eine Firma, ich weiß aber nicht, wie die noch hieß“ (Frau S.). „Verschiedene Großhändler: August Jäger in Ränderoth, von Köln waren einige Firmen. Das waren so kleinere Großhändler, von denen die [Eltern, d. V.] beliefert wurden, mit Vertretern“ (Herr Müller).

²⁸⁶ „Ich hatte in der Hauptsache einen Kölner Großhandel, Franzen & Co hieß der, das war ein Großhändler aus Köln, der war immer preiswürdig gegenüber Keppel und Broidohr. Die waren da entschieden preiswerter. (...) Und wenn was ausging, sagen wir mal, es wurde mehr verkauft, wie man veranschlagt hatte, da ging man schnell zum Keppel bzw. zum Broidohr und holte sich denn Ersatz“ (Herr Joist).

Ein weiterer Grund für die Wahl unterschiedlicher Großhändler, lag in dem spezifischen Sortiment der einzelnen Lebensmitteläden. Da sich die meisten Gewährspersonen neben Lebensmitteln noch auf „Nicht-Lebensmittel-Artikel“ (NonFood-Artikel) spezialisiert hatten, mussten Produkte wie Schreibwaren, Porzellan- und Haushaltswaren oder Textilien von speziellen Großhändlern geliefert werden.²⁸⁷

In der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg lief die Bestellung bei den Großhändlern über einen Vertreter, der mit dem Einzelhändler in persönlichem Kontakt stand. Einige Tage nach der Bestellung wurde die Ware geliefert.²⁸⁸ Die beiden Großhändler aus Bergisch Gladbach hatten seit den 1920er Jahren Autos oder Lastwagen, mit denen sie die Waren auslieferten, so dass die Einzelhändler ihr Bestellungen nicht selber abholen mussten.

4.4.2.2. Zweiter Weltkrieg und Nachkriegszeit

Die Läden aus Bergisch Gladbach und Lindlar waren überwiegend auch während des Zweiten Weltkrieges geöffnet.²⁸⁹ Die Gewährspersonen erinnern sich selbst an die Kriegszeit und die Vorgänge im Laden oder an Erzählungen ihrer Eltern über diese Zeit.²⁹⁰

²⁸⁷ Vgl. Frau Quabach (GL).

²⁸⁸ „Da kam ein Vertreter, zu der Zeit auch [vor dem Zweiten Weltkrieg, d. V.], und nahm den Auftrag an und am anderen Tag danach wurde dann geliefert“ (Frau Gronewald). „Da kam der Vertreter vorher und nahm alles auf, was wir brauchten, und dann wurde das ausgeliefert“ (Frau Garlet). „Ja, bis Kriegsbeginn, ja. (...) Die nahmen die Bestellung auf und lieferten dann, da waren feste Zeiten, wenn die dann angeliefert haben“ (Frau Paul). „Das waren so kleinere Großhändler, von denen wir beliefert wurden, mit Vertretern. Die hatten dann eigene Vertreter, die die Bestellungen dann aufnahmen und die haben dann daraufhin ausgeliefert“ (Herr Müller). Vgl. auch Frau S..

²⁸⁹ Die Gewährspersonen der Gemeinde und des Dorfes Lindlar hatten während des Zweiten Weltkrieges ihre Läden geöffnet. Lediglich zwei Gewährspersonen können über die Zeit nichts berichten, weil sei ihre Läden erst in den 1950er Jahren eröffneten. Die Gewährspersonen aus Bergisch Gladbach ließen ihre Läden ebenfalls während des Krieges geöffnet. Lediglich Frau Quabach (GL) schloss während der Kriegszeit, nachdem der Mann eingezogen worden war. Herr Joist war ebenfalls eingezogen worden und seine Ehefrau musste 1941 den Laden aus gesundheitlichen Gründen schließen. Eine andere Gewährsperson wurde zur Fabrikarbeit zwangsverpflichtet, weil sie nicht Mitglied in der NSDAP war und konnte in den letzten Kriegsmonaten nicht mehr im Laden tätig sein. Die Eltern von Herrn Hetzenegger mussten ebenfalls den Verkauf einstellen, weil in dem Laden 1944 eine offizielle Milchausgabestelle eingerichtet wurde.

²⁹⁰ „Zwischendurch so im Krieg bin ich mal in Mülheim gewesen. Ja und der Betrieb ging weiter. Wenn Fliegeralarm kam, wurde zugemacht und nachher wieder aufgemacht“ (Frau Rademacher, Lehre bei Stüssgen in Gladbach von 1939-1942). „Das war ja eine fürchterliche Zeit. Mein Sohn ist dann Anfang des Krieges geboren, und wir haben dann die Nächte fast immer im Bunker verbracht, hier war es ja sehr schlimm. (...) Ewig im Bunker ‘rum und tagsüber im Geschäft, und dann war mal wieder Fliegeralarm, und dann mussten wir wieder alles schließen und dann musste man wieder in den Bunker rein, dann kam man wieder zurück und dann kam noch dazu, die Ware zu besorgen, dass man überhaupt mal was zum Verkaufen hatte. Das war auch gar nicht so einfach“ (Frau Paul).

Mit Beginn des Zweiten Weltkrieges wurde die Nahrungsmittelversorgung von staatlicher Seite geregelt. Die meisten Lebensmittel wurden rationiert, der Ein- und Verkauf kontrolliert und die Aufgaben des Lebensmittelhändlers auf die Verteilerfunktion reduziert.²⁹¹ Die Lebensmitteleinzelhändler durften an ihre Kunden nur so viel verkaufen, wie diese auf ihren Lebensmittelmarken nachweisen konnten und der Kunde musste seine Marken beim Kauf des entsprechenden Produktes abgeben.²⁹² Diese Lebensmittelmarken wurden von den Händlern gesammelt, die einzelnen kleinen Papierabschnitte sortiert und auf Bögen aufgeklebt.²⁹³ Für die Gewährspersonen war das eine zusätzliche Arbeit, die sie als lästig empfanden. Frau Paul hatte für diese Tätigkeit einige ältere Damen angestellt, die ihr diese Arbeit abnahmen. Auch Frau Rademacher als Angestellte des Filialisten Stüssgen musste diese langwierige Arbeit verrichten.²⁹⁴

Nachdem alle Marken aufgeklebt waren, legten die Gewährspersonen sie beim Wirtschaftsamt vor. Dort wurde kontrolliert, ob die Händler auch den Bestimmungen gefolgt waren und Lebensmittel nur gegen Marken verkauft hatten. Die Gewährspersonen erinnerten sich noch an die drohenden Strafen, sollte bei der Kontrolle ein Fehler auftreten.

„Wenn die Karte fehlte am Ende des Jahres (...), da kriegte man den Laden zugemacht. Das war ja Krieg dann.“ (Frau Stiefelhagen)

War alles in Ordnung, bekamen die Gewährspersonen gegen die Vorlage der eingenommenen Lebensmittelkarten Bezugsscheine für neue Ware. Diese Scheine mussten beim Großhändler abgegeben werden, wenn der Einzelhändler Lebensmittel einkaufen wollte.²⁹⁵

²⁹¹ Gartmayr (1964), S. 161.

²⁹² „Und die Kunden hatten Märkchen, Markenbuch, das war wertvoll. Da stand drauf: 50 g Fett, 50 g Butter. Für Kinder gab es mehr und für Kranke. Aber alle anderen mussten das Normale essen. Hitler hatte alles vorbereitet. Die Marken waren etwa so wie die Briefmarken. Das war das Gemeine. Stand drauf: 50 g Fett. Und wenn einer die Marke verlor, dann war das 50 g Fett weg oder 100 g“ (Frau Keppel).

²⁹³ Vgl. Wildt (1986), S. 15f.

²⁹⁴ „Es war so verrückt, dann hatte man ein paar alte Frauen, die uns die Marken geklebt haben, die mussten ja eingeklebt werden und abgerechnet werden beim Amt und wehe das stimmte nicht! Das gab dann gleich fürchterliche Untersuchungen und alles“ (Frau Paul). „Wie die Marken waren, gab es ja nur das, was auf den Marken draufstand. Wurde mit der Schere angeschnitten und dann jedes extra, und dann mussten die aufgeklebt werden.. Und das wurde dann abgerechnet. Haben wir bis nachts 11.00/12.00 Uhr geklebt“ (Frau Rademacher). „Wir hatten dann Papier, es gab so Bogen, da wurden die aufgeklebt, ich weiß nur nicht mehr, ob das auch alles eine Norm hatte, wird es wohl gehabt haben, und dann mussten wir immer kleben. Das waren ja Stunden Arbeit. Dann ging man damit hin und kriegte dann die Bezugsscheine“ (Frau Häger).

²⁹⁵ „Die Leute kriegten ja ihre Lebensmittelmarken, das wissen Sie ja. Und wir kriegten die Bezugsscheine, wenn wir die beim Wirtschaftsamt abgaben, und kriegten dann, sagen wir mal, für so und so viele Lebensmittelmarken kriegten wir dann Bezugsscheine. Die kamen dann an die Großhändler, die lieferten dann“ (Frau Häger).

„Und diese Marken hatte man sonntags aufgeklebt, auf Zeitungspapier, dann zusammengezählt, wieviel Kilo und dann fuhr man damit zum Amt. In Lindlar war das Wirtschaftsamt, im Bürgermeisteramt direkt, da wurde das alles nachkontrolliert. Montags abgeliefert, da konnten wir donnerstags den Gutschein holen. Da hat man vielleicht 100 Kilo Zucker verkauft, das wurde dann ja wieder neu eingelagert durch den neuen Schein. (...) Das wurde dann durch den Großhändler angeliefert. Der wiederum unseren Schein bekam. Das war aber dann ein Bogen. Wir hatten viele. Das war reine Kriegszeit. 1939, sofort wie der Polenfeldzug anfang, da gab es sofort Marken. Meines Erachtens war das vorprogrammiert.“ (Herr Tix)

Diese Regelung betraf ebenfalls die Konsumgenossenschaften oder Filialbetriebe.²⁹⁶ Auch die Großhändler mussten die Bezugsscheine der Einzelhändler sammeln und beim Wirtschaftsamt einreichen, um eigene Bezugsscheine zu bekommen, die sie bei den Herstellerfirmen gegen Ware einlösen konnten.²⁹⁷

Zu Beginn des Krieges verlief der Einkauf für die Lebensmittelhändler wie schon vor dem Krieg. Die Vertreter der Großhändler kamen, um die Bestellung aufzunehmen, und der Großhändler lieferte einige Tage später die Ware. Die Warenauslieferung funktionierte zu Beginn des Krieges weiter wie bisher. Solange noch Autos zur Verfügung standen, wurden die bestellten Waren gebracht. Die beiden Großhändler Broidohr und Keppel aus Bergisch Gladbach versuchten gemeinsam, während des Krieges Waren zu beschaffen. Zu diesem Zweck teilten sie sich ein kleines Auto, weil ihre anderen Lieferfahrzeuge für den Krieg konfisziert worden waren.

„Das Auto ist nicht eingezogen worden, weil es zu klein war. Die großen wurden ja eingezogen, ich weiß, dass die Firma Keppel gar kein Auto hatte, ich bin mit dem Herrn Keppel in den Kriegsjahren viel mit nach Bonn gewesen mit diesem Auto. (...) Ja, das war ein Konkurrent, aber im Krieg haben wir uns eigentlich zusammengeschlossen und haben immer gesagt, wo was zu kriegen ist und dann haben die das Fahrzeug gestellt. Ist der Herr Keppel, wie er damals noch lebte, mit mir nach Bonn gefahren, haben Bezugsscheine geholt und sind noch die Industrie abgefahren, haben da gesagt, wir haben diese oder jene Bezugsscheine, haben vorher telefonisch zwar gefragt, wann können wir was haben, aber sie mussten etwas betteln.“ (Frau Broidohr)

²⁹⁶ „All diese Lebensmittelmarken, da habe ich Stunden - Tage geklebt. Und dann durfte ich mit dem Päckchen, was man alles geklebt hatte, das musste auch alles notiert werden, zum Amt gehen, da wurde das abgerechnet. Und dementsprechend kriegte man auch wieder neue Ware. Wir kriegten immer von Gummersbach“ (Frau Quabach). „Die mussten ja alle geklebt werden, die Marken. Die mussten eingeschickt werden. Die gingen auf's Amt, die konnten genau nachweisen, ob es stimmt, oder ob irgendetwas falsch war“ (Frau Rademacher).

²⁹⁷ „Es gab ja für uns Bezugsscheine, da fuhren wir und holten das bei unseren Großhändlerkunden ab, und wir mussten ja die Marken alle aufkleben“ (Frau Keppel).

Die Mutter von Frau Häger, die schon vor dem Zweiten Weltkrieg Mitglied der Einkaufsgenossenschaft EDEKA war und von dort ihre Lebensmittel bezog, wurde noch während des Krieges von der Genossenschaft mit Lebensmitteln beliefert.²⁹⁸ Frau Stiefelhagen aus Lindlar berichtete, dass während des Krieges die Einkäufe sowohl von dem Großhändler aus Bergisch Gladbach als auch die Milchprodukte von der Molkerei in Lindlar-Hartegasse ausgeliefert wurden.²⁹⁹ Im Laufe des Krieges entfiel die Lieferung jedoch und es fehlte an Personal und Auslieferfahrzeugen. Von nun an mussten die Einzelhändler ihre Waren selber abholen. Aus Gründen der Mobilität und auch der bequemen Erreichbarkeit wählten sie nun, wenn sie selbst nicht motorisiert waren, den nächstgelegenen Großhändler aus.³⁰⁰

„Ich weiß, wir mussten das Brot selber holen mit so einem Bollerwagen, und da waren die Bombenangriffe, da waren wir immer froh, wenn zwischendurch alles glatt ging, mal gingen die Kunden für uns das holen, haben wir auch schon erlebt.“ (Frau Häger)

Trotz der anfänglich noch vorhandenen Infrastruktur und Lebensmittelzuteilung war es für die Lebensmittelhändler schwierig, ausreichend Lebensmittel für den Laden einzukaufen. Es gab nur noch die zugeteilte Ration, die sie sich mit den Bezugscheinen abholen konnten, aber selbst diese zu bekommen, war nicht garantiert. Zusätzliche Angebote waren nicht möglich und auch gar nicht erlaubt. Außerdem waren auch die Zuteilungen knapp bemessen und eigentlich nie ausreichend. Das Wenige, was die Einzelhändler bekamen, musste sehr exakt in kleine Portionen abgemessen und weiterverkauft werden.³⁰¹

In dieser Zeit lief der Einkauf häufig nur über persönliche Bekanntschaft und den guten Kontakt zum Großhändler. Die Mutter von Frau Zanella konnte nur deshalb noch Waren in ihrem Feinkostladen verkaufen, weil ihr ehemaliger Lehrherr sie mit Lebensmitteln, in diesem Fall mit Fleischwaren, versorgte. Von anderen Lieferanten und Großhändlern konnte sie nichts mehr beziehen.³⁰² Herr Hetzenegger hingegen

²⁹⁸ „Wir haben es immer noch vom Rehbach bekommen. Ja, und die EDEKA, die kam dann auch immer mal so zwischendurch. Also, das ist immer noch gelaufen, aber wenig“ (Frau Häger).

²⁹⁹ „Wir hatten die Firma Keppel aus Bergisch Gladbach. Ich glaube, der existiert auch heute noch. Die kamen, die kamen im Krieg. Im Krieg kann ich mich dran erinnern, vor dem Krieg weiß ich nicht. Woher kriegten wir denn im Krieg noch? Ja, von der Molkerei kriegte man die Butter gebracht, von Mittmann in Hartegasse kamen die Milchprodukte her“ (Frau Stiefelhagen).

³⁰⁰ „Ja, mein Mann ist nicht eingezogen worden, weil er schon sehr viel älter war, und der ist losgefahren und hat die Ware geholt bei unseren Lieferanten, die noch da waren“ (Frau Paul).

³⁰¹ „Ja, das war ja nicht, soviel war ja nicht auf dem Lager. So schrecklich viele Sachen hatte man ja nicht. Im Krieg hatte man ja sowieso nicht so viel. Da kam noch die Butter in so einem Stück. Die musste dann geschnitten werden. Dann ging das ja auf Karten, auch noch. Da musste das genau nach Karte ausgemessen werden. Da fragte keiner: ‚Darf es was mehr sein?‘ Das hatte man nicht“ (Frau Stiefelhagen).

³⁰² „Während des Krieges hat sie das ja aufrecht erhalten, so gut wie es ging. Es war aber keine Ware da. Das Problem war ja, wo kriege ich Ware her. Und ihr Lehrmeister, der Herr Weber, hat sie denn auch unterstützt, so dass sie Ware bekam“ (Frau Zanella).

berichtete, dass die Zuteilung und Rationierung der Lebensmittel während des Krieges funktionierte. Immerhin gab es die Nahrungsmittel, die auf den Karten standen, noch zu kaufen. Allerdings wurden die Rationen gegen Ende des Krieges immer knapper.

„Ja, das waren natürlich sehr schwere und harte Jahre. Anfang des Krieges, da gab es schon eine Rationierung, aber das wurde ja mit Fortschreiten des Krieges noch schlimmer. Dann wurden die Rationen immer dürtiger, und zum Ende des Krieges, da haben die Leute hier doch schon mit sehr wenig auskommen müssen.“ (Herr Hetzenegger)

Das System der Lebensmittelmarken und Bezugsscheine wurde auch in den Jahren nach Kriegsende beibehalten.³⁰³ Die Marken wurden weiterhin von den Einzelhändlern gesammelt und beim Wirtschaftsamt gegen Bezugsscheine getauscht.³⁰⁴ Allerdings konnten die Einzelhändler trotz Vorlage dieser Scheine nicht immer die gewünschte Ware kaufen. Ihre bisherigen Lieferanten, die Großhändler, hatten selber nicht genug Lebensmittel.³⁰⁵ Sie hatten nur unregelmäßig einzelne Produkte in großen Mengen da. Ein komplettes Sortiment konnten auch die Großhändler nicht bieten. Auch sie mussten sich um jede Zuteilung bemühen und die Waren von den Herstellern abholen.

„Das war ja überhaupt das größte Problem, Ware zu bekommen, und die zu verteilen. Ja, nach dem Krieg, da erinnere ich mich teilweise noch daran, musste man Ware bei Herstellern selbst abholen, weil die Hersteller teilweise in zum Teil zerstörten Fabriken wieder begannen zu produzieren. (...) und teilweise wurde auch Gebäck bei der Firma Brandt in Hagen, Hagen-Haspe, abgeholt. Naja, irgendwann war das ja alles zu Ende wieder. Es gab also wieder Fahrzeuge, die Lebensmitteleinzelhändler kauften damals dieses Dreiradfahrzeug Tempo, das war wohl diese Einstiegsklasse, das billigste, was man als fahrbereiten Untersatz kaufen konnte und für den Transport geeignet war, und dann holte man teilweise die Ware bei uns ab.“ (Herr Keppel)

³⁰³ Alltag nach dem Krieg (1995), S. 53.

³⁰⁴ „Ja ja, habe ich aufgeklebt [50.000 Marken, Nachkriegszeit, d. V.]. Machen sie das mal, wenn sie kommen mit 100 g, 50 g und dann so kleine Dinger. Wir hatten dann so eine kleine Kiste gehabt mit so Löchern, und wenn die Marken kamen, dann kamen sie in die entsprechenden Löcher rein, und abends haben wir dann aufgeklebt. Die mussten ja in bestimmten Mengen aufgeklebt werden“ (Herr Zwikirsch).

³⁰⁵ „Ja, wie ich hierher kam [1948, d. V.], da hatten wir zwei kleine Großhändler, die auch nicht viel hatten“ (Herr Zwikirsch).

Die Gewährspersonen schilderten die Versorgungssituation in der Nachkriegszeit als besonders schlimm.³⁰⁶ Im Vergleich zu der Kriegszeit war der Nahrungsmittelbezug noch unregelmäßiger und schwieriger. Es waren trotz der ohnehin schon äußerst knapp bemessenen Rationen auf Marken nicht mehr ausreichend Lebensmittel vorhanden.³⁰⁷

„Ich wollte alles verkaufen, aber ich hatte ja keine Ware!“ (Herr Zwikirsch)

Als Grund hierfür wird auch die mangelnde Organisation in der Nachkriegszeit gesehen, die die Versorgung der Bevölkerung nicht mehr gewährleistete.

„Aber da war natürlich nicht geregelt, als die Amerikaner da waren, da kriegtest du zwar das weiße Mehl und den Kaffee in Puder, also so große Kanister Kaffee, gemahlener, aber es war nicht mehr so geregelt. Man kriegte auf die Bezugs-scheine nachher keine Ware, das war es dann auch. Die sind ja dann nachher auch weggefallen, aber dann war auch Ware da. Nur die Kriegszeit, die war sehr geregelt. Es war ja auch alles mit der Pistole, sagen wir mal, wenn sie das nicht richtig machten, dann drohte ja der Nationalsozialismus mit Strafen bis zum Hängen und so. Ich hab zwar nicht gesehen, dass einer gehängt wurde, aber es war sehr streng.“ (Frau Breidohr)

Ein komplettes Sortiment war in keinem Laden zu finden. Stattdessen mussten die Einzelhändler darauf achten, zumindest von den einmaligen Zuteilungen einzelner Produkte eine Portion zu bekommen.³⁰⁸ Sie mussten immer informiert sein, wo es wann etwas zu kaufen gab. Das Herbeischaffen von Waren wurde zur Hauptaufgabe und die Handelsbeziehungen zwischen Anbietern und Einzelhändlern gelockert, um durch eine größere Streuung der Kontakte zu Lieferanten die Chancen zu erhöhen, mehr Ware zu bekommen.

„Nein, das ist ja so, während des Krieges und nach dem Krieg, da gab es nicht viel auszutragen, da war mehr ranzuschaffen. Zu sehen, wo ist im Moment was, bei welchen Großhändler was bekommen, das sprach sich irgendwie herum. Oder man telefonierte: ‚Habt ihr immer noch kein Mehl da?‘ oder ‚Können sie mir Bescheid sagen‘, manchmal kannte man auch einen persönlichen Mitarbeiter von dem Großhändler. Da war mehr das Problem des Heranschaffens.“ (Herr Hetzenegger)

³⁰⁶ „Nach dem Zusammenbruch da war es ja ganz schlimm, da hat der Großteil der Bevölkerung auch Hunger gehabt“ (Herr Hetzenegger). „Da war es ja ganz schlimm, nach dem Krieg sofort. Da haben auch viele gehungert“ (Frau Häger).

³⁰⁷ „Das, was man für die Karten kriegte, das war da in den Kriegsjahren, doch, das war dann. Wann hat es aufgehört? 1945 bis 1948, bis dass die Währung kam, die drei Jahre waren schon sauer. Da gab es nichts; das war schlimm“ (Frau Garlet). Vgl. Wildt (1986), S. 25-63.

³⁰⁸ „Ja, sicher. Zum Beispiel da gab es mal eine Woche Haferflocken, dann gab es mal eine Woche Grießmehl, und dann gab es mal eine Woche das. So alles auf einmal hatten wir dann ja nicht mehr“ (Frau Häger). „Ja, Moment mal, 1945, hm, ja so bei 47/48 da kamen öfter Zuteilungen. Da kamen auch schon mal Zuteilungen, das man Kandiszucker haben konnte. Das gab es sonst ja auch nicht“ (Frau Quabach).

Bei der Beschaffung der Lebensmittel war es für die Lebensmitteleinzelhändler vorteilhaft, wenn sie gute persönliche Kontakte zu Großhändlern hatten oder geschäftlich an eine Genossenschaft gebunden waren. Frau Quabach (GL) aus Bergisch Gladbach eröffnete einen Monat nach Kriegsende ihren Laden, den sie während der Kriegszeit geschlossen hatte. Der Einkauf lief zu dieser Zeit über den Großhändler, der gleichzeitig der Besitzer des Geschäftsraumes war und den Laden der selbständigen Einzelhändlerin als Filiale betrachtete. Auch die EDEKA belieferte ihre Mitglieder, sobald sie nach dem Krieg wieder über Waren verfügte.³⁰⁹ Herr Hetzenegger aus Bergisch Gladbach, dessen Laden 1944 in eine Milchverkaufsstelle umgewandelt worden war und der nach dem Krieg einen Neuanfang versuchte, tat sich dagegen sehr schwer, weil er „bei Null anfangen“ musste.³¹⁰ Ebenso erging es Herrn L, der 1946 heiratete und den vernachlässigten Laden der Ehefrau übernahm. Ohne Ware gab es keine Lebensmittelmarken der Kunden und somit keine Bezugsscheine für den Einkauf neuer Waren.³¹¹ Um aus dieser Situation herauszukommen, bediente sich die Gewährsperson einiger schlauer und teilweise unerlaubter Mittel.

„Stammkunden, Stammkunden. Ach, die kamen von allen Seiten, weil ich mir Mühe machte, möglichst Ware zu bekommen, auch was nicht statthaft war. ‚Haben Sie nicht ein bisschen Schuhcreme für mich.‘ Ich sagte: ‚Die können Sie haben, wenn Sie Maismehl nehmen.‘ ‚Haben Sie nicht weißes Mehl?‘ ‚Ja, wenn Sie Maismehl nehmen.‘ Da habe ich dem Lieferanten gesagt: ‚Gut ich nehme Euch das Maismehl ab, aber ich möchte irgendeine vernünftige Ware auch noch haben. (...) Ja. Es war ja verboten, aber die Leute waren froh, dass sie so Sachen bekamen. (...) Stopfgarn gab es ja auch nicht, es gab ja überhaupt nichts. Schnürriemen, alles was man so brauchte. Nichts zu machen. (...) Der [Großhändler in Bergisch Gladbach, d.V.] war mir sympathischer und zugänglicher (...) der hat mitgemacht. Auch mit dem Maismehl, was verboten war.“
(Herr Zwikirsch)

³⁰⁹ Frau Häger.

³¹⁰ „Wir haben dann nach dem Krieg den Laden wieder aufgemacht, aber wir hatten auch nichts mehr da, wir waren eine große Familie, wir waren zu fünf Geschwister, und der Umsatz war nicht so groß, dass wir sagen konnten, dass da viel noch abfiel für uns, also dass wir mehr hatten als andere“
(Herr Hetzenegger).

³¹¹ „Bezugsscheine, vom Amt bekam man Bezugsscheine. Und die Bezugsscheine waren in der Höhe des Umsatzes, wenn noch was da war an Ware. Und weil keine Ware da war, hab ich auch geschrieben, da gab es auch keine Bezugsscheine. Also, da war der Kreislauf. Wir gingen zum Amt: ‚Nun, beweisen Sie, dass Sie mehr Ware brauchen.‘ Sag‘ ich: ‚Wie soll ich beweisen, wenn ich keine Ware habe?‘ (...) Und dann eine Zeitlang - wir hatten ja so wenig Ware - waren ja keine Kunden da, die Bezugsscheine waren klein, und dann hab ich dann vom Großhändler hier mit dem Handwagen, bin ich zum Großhändler hier in der Gegend gefahren, habe auf dem Handwagen das Zeug geholt, habe am Nachmittag verkauft, abends den Wagen wieder aufgefüllt und war ich am Wirtschaftsammt. ‚Was wollen Sie schon wieder hier? Sie sind in sechs Wochen dran.‘ Ich sagte: ‚Hier, die Marken sind alle aufgeklebt, ich muss neue Bezugsscheine haben.‘ ‚Müssen Sie warten!‘ Drei - vier Stunden warten! Ja, so waren die Behörden damals. Und dann habe ich acht Tage hintereinander gewartet, die Ware geholt, und dann habe ich verkauft, abends aufgeklebt. Früh war ich auf dem Amt. Dann wurde es allmählich besser. Aber es war sehr sehr schwer“ (Herr Zwikirsch).

Die schlechte Situation in der unmittelbaren Nachkriegszeit war den Gewährspersonen noch sehr gut in Erinnerung. Sie bekamen das Leid der Menschen direkt mit. Das Bedrückende an ihrer Lage war, dass sie nicht selber über den Einkauf bestimmten und nur das verkaufen konnten, was ihnen zugewiesen wurde oder was sie ergattert hatten. Da das nie genug war, standen sie im direkten Kontakt zu den unzufriedenen Kunden. Diese ließen ihren Unmut zwar nicht an den Händlern aus, doch die Gewährspersonen erinnerten sich an den Hunger und das Bitten um etwas zum Essen.³¹² Sie waren nicht verantwortlich für die unregelmäßigen und viel zu geringen Zuteilungen, erwähnten aber im Zusammenhang mit einer ersehnten Lieferung immer, dass es für einige Kunden nicht reichte, was ihnen persönlich sehr leid tat. Außerdem beklagten sie die schlechte Qualität der Waren.³¹³

„Da gab es mal Kartoffeln als Zuteilung, und wir gehörten zu denjenigen, die sie mit verteilen mussten. (...) Soldaten wurden dafür gebraucht, die uns die gebracht haben auf Lastern und dann wurden die vor's Haus gekippt, und dann konnten wir anfangen zu verteilen. Die Leute kamen natürlich sofort, es hat ja schon eine Zeit lang keine Kartoffeln mehr gegeben, das ist ja für unsere Gegend hier, Essen ohne Kartoffeln ist fast unmöglich. Nun ja, dann hatten wir die erste Ladung dann verkauft und dann wurde uns gesagt: ‚Morgen kommt die zweite.‘ Es kam nichts mehr. Überhaupt nichts mehr. Und noch nicht einmal wir hatten Kartoffeln. Wir hatten uns ja keine zurückgetan. Sie können sich das nicht vorstellen, wenn die Menschen dann ankamen, die kamen angerast, die haben sich vorgedrängt und haben geheult, was weiß ich alles. Bis zur letzten Kartoffel habe ich die verkauft, ich konnte das nicht mit ansehen, und dann standen noch mal 30-40 Leute da, die nichts mehr kriegten, die wir dann trösten mussten. Wir haben in dem Winter dann auch keine Kartoffeln gehabt. Ich hatte für uns nichts weggetan, aber ist auch egal, wir sind nicht gestorben dran.“ (Frau Paul)

³¹² „Ja, das war schon eine arme Zeit, die Leute, die so keine Beziehungen zum Land hatten und viele Kinder hatten, die sagten: ‚Kannst Du nicht mal ein halbes Pfund Mehl extra tun? Oder ein paar Salzheringe extra?‘ Das war nicht so einfach, denn wir bekamen ja die neue Zuteilung nur nach den Marken, die wir abgerechnet hatten. Bei Salzheringen da gab es denn vielleicht Kunden, die sagten: ‚Och, ich mag keinen Fisch.‘ Dann sagte man: ‚Ich weiß schon, wem wir die geben könnten.‘ (...) Ja, es war schon - ich geniere mich jetzt zu sagen „betteln“, es war ja betteln, aber aus der Not heraus. Die Leute mussten was für ihre Kinder haben. Wir hatten auch nicht viel“ (Herr Hetzenegger).

³¹³ „Aber nach dem Krieg, da war es noch viel schlechter. Da standen sie, da kriegten wir vielleicht mal 5 Pfund Butter morgens geliefert, die wurden all in 50 Gramm abgepackt. Da standen die Leute bis hinten an die Apotheke von hier an und schon am schimpfen, dass nichts mehr da war“ (Frau Garlet). „Wir haben dann Maismehl gekriegt, das kam wohl aus Amerika. Und obwohl wir in Amerika leckeres Maismehl gegessen haben, so ist das nicht. Aber das war so fürchterlich, das kriegte man nicht geschluckt, das Zeug. Und die Versorgung war nach dem Krieg ganz ganz schlimm, dass wir überhaupt nicht mehr wussten, was wir machen sollten“ (Frau Paul).

Nach 1945 dauerte es noch einige Jahre, bis sich die Situation wieder auf den Stand vor dem Zweiten Weltkrieg eingependelt hatte. So lange mussten die Händler selber die Lebensmittel bei den Großhändlern abholen. Sie konnten sich weiterhin nicht nur auf ihre ehemaligen Großhändlern konzentrieren, sondern nur versuchten, bei den nächstgelegenen Bezugsquellen Waren zu bekommen, um diese auch ohne Auto zu ihrem Laden transportieren zu können.³¹⁴

„Nach dem Krieg, da lieferten die ja noch alle nicht aus, die Grossisten. (...) wir wollten ja was verkaufen. Und dann hatten wir so einen kleinen, Bollerwagen war es nicht, es war so eine kleine Karre, die man zog, und dann ging ich zum Keppel, wie alt war ich da, 15-16 Jahre, und holte da z.B. einen Sack Zucker, den musste ich dann den ganzen Berg raufziehen. Dann ging ich wieder um und holte so viel Mehl.“ (Frau Häger)

Herr Zwikirsch aus Bergisch Gladbach erinnerte sich besonders detailliert an die Nachkriegszeit und die damalige Situation im Lebensmitteleinzelhandel, weil er 1946 die Inhaberin eines Ladens geheiratet und die Führung des Ladens übernommen hatte. Der Laden war in den Kriegsjahren vernachlässigt worden, weil der erste Mann der Besitzerin in Krieg gefallen war. Herr Zwikirsch versuchte dann in der Nachkriegszeit, den Laden wieder aufzubauen. Er machte eine Inventur und fertigte eine Liste mit den vorhandenen Artikeln an, die er im Laden vorgefunden hatte. Diese Liste verdeutlichte die Lage des Lebensmitteleinzelhandels direkt nach dem Krieg. Die Besitzer des Ladens hatten sich vor dem Krieg neben Lebensmitteln noch auf Textilien spezialisiert, weshalb diese auch in der Liste aufgeführt sind.

„Da war überhaupt nichts da. Wie ich die Aufnahme machte, Weihnachten 1946/47 da hatte ich an Ladenhütern ungefähr 500,- oder 600,- DM gefunden. Und keinen Umsatz, da war für's ganze Jahr 5000,- oder 6000,- DM für's ganze Jahr. Da war überhaupt nix. (...) Die waren kurz vor dem Zumachen. Wenn ich ein paar Wochen später gekommen wäre, da wäre nix mehr da. (...) Erst die Liste, was es gab, was an Ladenhütern überhaupt da war und es gab kaum Waren und dann nach 8 Tagen ungefähr wie ich hier war, Anfang 47, da kam schon Bescheid: ‚Wegen Verwirtschaftung geschlossen.‘ Vom Amt, weil keine Ware da war. Und das haben die Leute aber gar nicht gemerkt, wir haben entsprechend gleich Ware besorgt, das ging doch wieder weiter. Und ich bin dann auch zu den Behörden da und dort. Ich bin auch in Düsseldorf bei der Behörde gewesen, bei der Regierung, ich weiß aber nicht, welche Abteilung in Düsseldorf war. Dann war ich nach Bonn, ich glaube, da war ich zweimal gewesen, wenn nicht öfter. (...) Aber überall diese Widerstände!“ (Herr Zwikirsch)

³¹⁴ „1945, '46, '47 bis Mitte '48 waren ganz schlecht. Da mussten wir die Lebensmittel mit dem Handwagen vom Großhändler aus Lindlar abholen“ (Herr Scheurer).

Für die Großhändler war die Situation nach dem Krieg ebenso ungünstig. Auch sie waren weiterhin gezwungen, ihre Bezugsscheine beim Amt abzuholen und zu versuchen, irgendwo Lebensmittel zu organisieren. An ein komplettes Sortiment war auch bei ihnen nicht zu denken, weil sie nehmen mussten, was oft nur unter zusätzlichem persönlichen Einsatz zu bekommen war.

„Wir haben ja unsere Bezugsscheine gehabt und mussten die aufkleben und beim Amt abgeben, und wenn das ordnungsmäßig geschehen war, kriegten sie einen Bezugsschein über soundsoviel Butter und soundsoviel Mehl und Nährmittel nannte man so eine Gruppe wie Haferflocken, Reis und so. Ob Reis überhaupt noch da war, Nudeln waren dann auch Nährmittel. (...) Und dann gab es ja auch noch Speiseölbezugsscheine und Salz war frei, mussten wir drum betteln, aber haben wir immer gekriegt. Haben wir ganze Lastzüge gekauft. Salz - in den Salinen abgeholt. Wir hatten damals auch so ein Kriegsfahrzeug abgeschleppt und zugelassen bekommen für uns, was so - wie der Krieg zu Ende ging - standen überall mal so Reste, da war ein schöner LKW, der stand in der Jägerstraße, sind wir zum Verkehrsamt gegangen und haben den auf uns zugelassen bekommen. Da konnten wir viel mehr kaufen, das war dann nach dem Krieg, wo es irgendwo mal Mengen gab.“ (Frau Breidohr)

Als besonders einschneidendes Datum in der Nachkriegszeit gilt der Tag der Währungsreform, der 20. Juni 1948. Einige Gewährsleute erinnerten sich noch an diese Zeit und die Veränderungen. Konkrete Erinnerungen an den genauen Tag hatten aber nur drei Gewährspersonen aus Gladbach und eine aus Lindlar. Für die anderen war dieser Tag scheinbar nicht so bedeutend gewesen, als dass sie ihn in einem Interview über ihren beruflichen Alltag hätten erwähnen müssen.

Die drei Gewährspersonen aus Bergisch Gladbach³¹⁵ erinnerten sich an den radikalen Wandel der Versorgungssituation mit Einführung der Währungsreform und bestärkten auch die gefüllten Schaufenster.³¹⁶ Die Gewährspersonen vermuteten hinter der unerwarteten Lebensmittelfülle eine verbesserte Auslandshilfe,³¹⁷ oder verdächtigten die Großhändler, Lebensmittel für diesen Stichtag und die neue Währung zurückgehalten zu haben.³¹⁸ Auch wenn Waren vorhanden waren, bedeutete das nicht

³¹⁵ Frau Häger, Herr Hetzenegger, Herr Zwikirsch.

³¹⁶ Vgl. Wildt (1986), S. 67. Der genaue Tag der Umstellung auf die DM war nicht bekannt. Da aber eine Umstellung bevorstehen musste, hielten viele Händler ihre Vorräte zurück, um sie dann nach der Währungsreform zu verkaufen. Aus diesem Grund waren auch schlagartig die Schaufenster gefüllt, was aber nicht bedeutete, dass sich die Bevölkerung diese auch leisten konnte.

³¹⁷ „Ja, das waren schon schlimme Zeiten, es wurde dann schlagartig besser, fast schlagartig bei der Währungsreform. (...) Ja, da spielten dann vielleicht auch Auslandsbeziehungen eine Rolle, das aus dem Ausland dann, wie die Mark kräftig war, oder zu werden schien, und dann kamen dann natürlich auch Importe schneller rein“ (Herr Hetzenegger).

³¹⁸ „Ja, das weiß ich auch nicht. Keine Ahnung, wie das auf einmal alle da war. Aber hier in Gladbach waren Großhändler, die heute ganz bombig da stehen, die hatten das Lager voll vor der Währung“ (Herr G). „Es war nichts da. War ja keine Ware da. Und wie die Währungsreform kam, da waren ja viele, viele gut dabei. Die haben Sachen zurückgelegt“ (Herr Zwikirsch).

gleichzeitig, dass auch alle Läden davon profitierten, wie Herr Zwikirsch feststellen musste.³¹⁹ Frau Häger dagegen bekam am Tag vor der Reform von der EDEKA säckweise Waren geliefert, die konkret so nicht geordert worden waren. Also schienen nicht nur die Großhändler, sondern auch die Einkaufsgenossenschaften Waren gehört zu haben, mit denen sie ihre Händler ungefragt zum Stichtag belieferten. Ebenso in dem Fall von Frau Garlet, die in Lindlar bei einer selbständigen Lebensmitteleinzelhändlerin angestellt war und der zum 20. Juni eine Kiste Rosinen geliefert wurde. Außer dieser Sonderzuteilung gab es im Laden nichts mehr zu verkaufen, aber der Verkauf der Rosinen brachte das erste neue Geld.³²⁰

Den Gewährspersonen war bekannt, dass der Tag der Währungsreform bevorstand, wenn auch nicht das genaue Datum feststand, und dass an diesem Tag alle Einwohner ein Startgeld von 40,- DM erhalten sollten.³²¹ Frau Häger wusste allerdings nichts von den Veränderungen und der bevorstehenden Währungsreform. Ihr blieb aber der Tag vor der Währungsreform in besonderer Erinnerung.

„Das war eine lustige Sache, wie das nun neu ist, war eine Beerdigung bei uns in der Familie, und meine Mutter und ihre Geschwister, die gingen dann zu der Tante zur Beerdigung, und meine Kusine und ich wir machten an dem Tag das Geschäft. Und dann kam die EDEKA und brachte uns wirklich sackweise Zeug. Das war der Tag vor der Währung. Und wir waren stolz, wir haben das alles verkauft. Und am anderen Tag war die Währung da. Hätten wir das schlaugewusst, dann hätten wir das vielleicht, ist ja gerade nicht christlich gedacht, aber vielleicht hätten wir das dann einen Tag verwahrt und dann hätten wir einen guten Anfang gehabt. (...) Ja, die Eltern hätten, die hatten da schon irgendeine Ahnung, die wussten aber nicht, dass die Ware kam, und die wussten auch nicht, dass wir so fleißig waren, und das alles verkauften. Da kamen die Kunden mit Kissenbezügen, weil ja auch noch kein Papier da war, da haben wir ihnen das in Kissenbezügen abgewogen, weil einfach das ja auch nicht da war.

³¹⁹ „Und am Tag der Währungsreform da waren die Schaufenster voll mit wunderschönen Sachen, die man vorher noch nie gesehen hatte in dem Laden. Ja, bei uns war halt nichts, da konnte man nichts ausstellen“ (Herr Zwikirsch).

³²⁰ „Nein, nicht plötzlich. Ich weiß noch, ein Tag vor der Währung, da kriegten wir zehn Kisten Rosinen, das habe ich nie vergessen, alles gab es auf Marken. Und da kam die Währung über Nacht, da wurden die Rosinen gekauft, das war das erste Geld für uns. Sonst hatten wir nichts im Laden. War nichts mehr da. Außer der Sonderzulage. Also das kam einen Tag vor der Währung, das habe ich nie vergessen. (...) Ja, ja. Ein Viertel Pfund kostete da 15 Pfennig, das weiß ich noch“ (Frau Garlet).

³²¹ Wildt (1986), S. 67. Im Juni bekam jeder Einwohner 40,- DM, im August noch einmal 20,- DM und die Ersparnisse wurden 100,- RM zu 6,50 DM getauscht. Die Angaben der Gewährspersonen schwanken bei der Höhe des ‚Startgeldes‘ zwischen 30,- DM und 50,- DM. „Das wussten wir im Voraus schon, doch doch. Das war irgendwie festgelegt, da bekam jeder 30, 40 oder 50 Mark, ich weiß nicht. Wir bekamen etwas mehr“ (Herr Zwikirsch). „Ja, anfangs war es so: Es hatte dann jeder, ich glaube, 30 Mark, oder wieviel bekam man?“ (Herr Hetzenegger).

Und wir waren stolz, dass wir so ein Zeug verkauft hatten. Am anderen Tag war die Währung. Ja, ich muss sagen, wenn ich da heute so drüber nachdenke, hätte ich es vielleicht doch nicht getan. Ist nicht richtig, aber ...“ (Frau Häger)

Nach der Währungsreform 1948 verbesserte sich die Nahrungsmittelversorgung und allmählich fielen auch die Rationierungen weg.³²² Es waren wieder mehr Waren vorhanden, aber für die Lebensmitteleinzelhändler war eine Rückkehr zu den vor dem Krieg praktizierten Einkaufstätigkeiten schwierig. Sie begannen wie alle Menschen mit einem knappen Geldbetrag und mussten damit einen Neuanfang mit viel Engagement starten. Der Einkauf als Voraussetzung für den Verkauf war und blieb die wichtigste Tätigkeit für die Händler in dieser Zeit. Allerdings war das mit einem Startgeld von 40,-DM nicht leicht, ausreichend Lebensmittel für den Laden einzukaufen, damit das Geschäft wieder laufen konnte.³²³ Der Anfang war mühsam und konnte nur mit viel Eigeninitiative bewältigt werden.

„Und mit den 40 Mark konnte ich beim Lieferanten auch jetzt was bekommen. Das war noch nicht alles beste Qualität, aber schon ein bisschen mehr. Ich weiß, ich bin nach Rommerscheid gefahren, da war ein Süßwarengroßhändler, (...) der hatte Gebäck in solchen Blechdosen und wenn ich die nötigen Märkchen hatte, Mehlmarken, wir hatten mehr Mehlmarken und kriegten nichts drauf, weil keine Ware da war, mit den Mehlmarken und konnte bar bezahlen, dann konnte ich also da diese Sachen abholen. Da fuhr ich dann erst mit dem Fahrrad, nachher mit diesem Mopedchen, so eine ‚Quick‘, da konnte ich so ein paar Kisten drauf laden, wurden mit Riemen dann festgezurt, dann fuhr ich also hin und holte erst einmal eine Kiste. Als ich die verkauft hatte, hatte ich die Mehlmarken und Geld eingenommen, bin ich wieder gefahren, nachher, weil wir dann ja auch etwas aufschlugen, da musste man ja auch ein bisschen kalkulieren, musste man ja auch von leben. Dann hatte ich beim nächsten Mal schon ein bisschen mehr Geld übrig. Da konnte ich dann zwei Kisten kaufen, dann drei, und so hat sich das entwickelt. Wir mussten natürlich am Ball bleiben, sobald wir mal ein bisschen hatten, und hörten da gibt es das und beim Breidohr kannst du, der hat Zucker bekommen, da kannst du ein paar Säcke Zucker holen. Dann haben wir einen Anhänger gekauft für hinter’s Fahrrad, und für hinter’s Motorrad. So hat sich das dann langsam aufgebaut, immer ein bisschen mehr, und dann waren die Lieferanten auch bereit mit so einem alten Lastwagen, der mit Holzkohle gestocht wurde, uns dann die Ware auch zu bringen, da brauchten wir nicht mehr hinzufahren. Das ging dann so Schritt für Schritt weiter.“ (Herr Hetzenegger)

³²² Die Lebensmittelmarken wurden endgültig im Jahr 1950 abgeschafft.

³²³ „So hatten wir 40 Mark, jeder kriegte 40 Mark, und als wir die erste Zeit die Ware bekamen, da musste meine Mutter in der Nachbarschaft gehen, das Geld zusammen zu leihen, das sie bei der EDEKA bezahlen konnte. Von drei Personen 120 Mark, da konnte man keinen LKW von bezahlen. Das haben wir dann so ein paar Wochen hin gemacht, das machten die auch alle, dass wir dann so einen Anfang wieder hatten, und dass das ganz glatt lief“ (Frau Häger).

4.4.2.3. 1950er bis 1970er Jahre

Die erste Veränderung, die die Einzelhändler innerhalb der Organisationsstruktur ihrer Läden in der Zeit nach der Währungsreform durchführten, war die Reduzierung der Großhändler und Lieferanten auf ein Mindestmaß. Nachdem die Einzelhändler während und vor allem direkt nach dem Zweiten Weltkrieg versucht hatten, von allen möglichen Großhändlern Waren zu bekommen, begann in den 1950er Jahren die Konzentration im Einkauf.³²⁴ Diese Konzentration hatte überwiegend arbeitserleichternde Gründe.

„Ach die Oma [Schwiegermutter, d. V.], die Oma hat so viele Firmen gehabt. Und als mein Mann das nachher mit übernommen hat [1951, d. V.], da hat er mal erst so ein bisschen aufgeräumt. Das gibt ja Arbeit, die ganzen Rechnungen alle eintragen. Da hat der aufgeräumt.“ (Frau S.)

Die Mehrzahl der Gewährsleute schlossen sich in den 1950er oder 1960er Jahren einer Einkaufsgenossenschaft wie EDEKA oder REWE,³²⁵ einer internationalen Handelskette wie SPAR oder TIP³²⁶ oder einer regionalen Handelskette wie KOMA oder Himmelreich³²⁷ an. Der Anschluss an eine Einkaufsgenossenschaft oder Kette versprach vor allem einen noch günstigeren Einkauf als bei den selbständigen, (noch) nicht organisierten Großhändlern.

³²⁴ „Also, das war damals schon so, dass sie, also irgendeinen Lieferant müssen sie haben. Sie können nicht hingehen und sich einen Lieferwagen kaufen, da gab es noch keine Metro und keinen Handelshof. Sie mussten ja irgendwo kaufen. Und da gab es ja 'zig Grossisten wie es 'zig kleine Läden gab. Und die ganzen Grossisten, ist ja praktisch auch alles weggefallen“ (Herr Steinbach). „Ja. Ich hatte anfangs [1954, d. V.] noch einen von Gummersbach, aber ich habe mich doch nachher dann spezialisiert auf einen, hat ja keinen Zweck“ (Frau Krämer).

³²⁵ Aus der Gemeinde Lindlar schlossen sich Herr Steinbach, Herr Müller und später Frau Stiefelhagen der EDEKA an. Frau S. kaufte bei der REWE ein. In Bergisch Gladbach waren Frau Häger und Herr Zwikirsch der EDEKA und Herr Hetzenegger der REWE angeschlossen.

³²⁶ Im Fall der Handelskette TIP war der Anschluss jedoch ohne Zutun der Gewährsleute erfolgt. Der Großhändler, der sie bis dahin beliefert hatte, gehörte seit der zweiten Hälfte der 1950er Jahre dieser Handelsorganisation an und folglich auch seine Kunden. Aus Lindlar kauften Frau Krämer, Frau Gronewald, die Familienangehörigen von Herrn Quabach, die den Laden in Lindlar führten, Herr Tix, Frau P. und bis 1961 noch Herr Müller der Kette TIP an. Herr und Frau Quabach kauften für ihren gemeinsamen Laden bei der Kette SPAR ein, ebenso wie in Bergisch Gladbach Frau Zanella.

³²⁷ Frau Garlet arbeitete in Lindlar in einem Laden, der der regionalen Kette KOMA angeschlossen war, von der auch Frau Stiefelhagen und Herr Scheurer sowie Frau Paul aus Bergisch Gladbach ihre Waren bezogen. Für die Handelskette Himmelreich hatte sich nur Frau Reschka aus der Gemeinde Lindlar entschieden.

Der Kontakt zu diesen neuen Hauptlieferanten erfolgte bei den Gewährsleuten auf unterschiedliche Weise. Entweder wurden sie von der jeweiligen Organisation angesprochen und geworben,³²⁸ sie folgten den Empfehlungen anderer Einzelhändler³²⁹ oder sie verglichen auf Eigeninitiative die Angebote der verschiedenen Zusammenschlüsse, um sich dann für die günstigste Möglichkeit zu entscheiden.

„Wir haben das auch ein bisschen so getestet. Himmelreich war im Einkauf teurer und die Betreuung war auch nicht so, hier in diesem Bereich nicht“ (Frau Quabach). „Ja, und nachher haben wir alles fallenlassen und nur bei der SPAR gekauft“ (Herr Quabach) „Die SPAR war uns damals am günstigsten.“ (Frau Quabach)

„Wir waren früher KOMA und später EDEKA (...) Die KOMA ist ja pleite gegangen. Zuerst war SPAR und die [anderen Läden, d. V.] waren alle hier Himmelreich, und dann sind wir uns mit der EDEKA einig geworden. Preislich standen wir uns da irgendwie besser, nahm man an.“ (Frau Stiefelhagen)

In einigen Fällen wurden die Großhändler aber nicht vollständig zugunsten einer Genossenschaft aufgegeben, sondern zusätzlich, allerdings in sehr geringem Maße, frequentiert. Von den Großhändlern wurden trotz gleichzeitigem Anschluss an eine Genossenschaft Waren bezogen, wenn diese z. B. über ein besonderes Sortiment verfügten.³³⁰ Ein anderer Grund, auf das Angebot eines nahegelegenen Großhändlers zurückzugreifen, war ein Engpass zwischen zwei Genossenschaftslieferungen. In den 1950er und 1960er Jahren spielten außerdem noch persönliche Beziehungen zwischen Einzelhändlern und Großhändlern eine Rolle, die sich auf die geschäftlichen

³²⁸ Die REWE Einkaufsgenossenschaft warb mit einer Broschüre für eine Mitgliedschaft, indem sie die Vorteile der Genossenschaft für den Einzelhändler anpries. „Und dann kam der [Mitarbeiter von REWE, d. V.] mit der Preisliste, und der sagte: ‚Wir können viel billiger arbeiten, weil wir alle zusammen arbeiten, wir machen ja keinen Gewinn, wir arbeiten ja für uns selbst. Wir haben in der Leitung ehrenamtliche Leute sitzen, die selbst ein Geschäft haben und die das abends noch nebenbei machen (...) Vergleichen Sie doch mal die Preise.‘ Ich bin keiner, der sich schnell überreden lässt, da musste ich drüber schlafen“ (Herr Hetzenegger).

³²⁹ „Und da war ich, und da war ein Kollege hier aus Wipperfürth, der hatte früher auch Milchhandel. Und da kamen wir ja dann ins Gespräch. (...) Da sagte er: ‚Komm doch zur EDEKA, wenn ihr im Herbst [1959, d.V.] euer Geschäft aufmacht.‘ Weil wir dann ja Vollsortiment wollten. Bis dahin war ja, wie gesagt, Milch, Butter, Eier, Käse. Ja, und das haben wir dann auch gemacht. Irgendwo mussten wir uns ja binden“ (Herr Steinbach).

³³⁰ „Wie wir angefangen haben, da waren ja sieben Lieferanten im Haus, jeder wollte was verkaufen, und da haben wir uns nachher erst auf zwei beschränkt, ne? Die Firma Breidohr von Bergisch Gladbach, die hatten ja auch einen Großhandel, (...) die lieferten uns viel Kaffee, der war beliebt. Und dann mit der SPAR, also die beiden. Aber nachher haben wir dann auch noch den Breidohr fallen gelassen. Da waren Unterschiede von Marken [DM, d. V.] oft, wenn Sie zum Beispiel irgendwie etwas haben wollten, was sonst bei der SPAR viel billiger war. Das konnte man sich ja, und da fing die Konkurrenz so an, da musste man halt, da war man gezwungen“ (Frau Quabach). „Und später natürlich die Tiefkühlkost noch dazu. Der kam dann freitags lieferte der an. Und einen Obst- und Gemüsegroßhändler hatte ich auch, der kam von Köln“ (Frau Krämer).

Kontakte auswirkten. Aufgrund einer freundschaftlichen Beziehung und vereinzelt auch aus Mitleid wurden trotz Anschluss an eine Genossenschaft auch einige Waren bei einem persönlich bekannten Großhändler gekauft.³³¹

„Dann hatten wir in Heidkamp einen kleinen Grossisten für Reinigungsmittel, (...) der brachte seine Sachen noch hinten auf dem Fahrrad. (...) Aber da habe ich eigentlich mehr so aus Mitleid eingekauft, das war ein Abenteurer.“ (Herr Hetzenegger)

Trotzdem setzte sich in den 1950er und 1960er Jahre der Wechsel von einem oder mehreren Großhändlern zu einer Einkaufsgenossenschaft oder Handelskette durch. Obwohl sich die Genossenschaften und Handelsketten hinsichtlich ihrer betriebswirtschaftlichen Organisation unterschieden, stimmten die Argumente der Gewährsleute für ihren Beitritt zu einer Genossenschaft oder Handelskette sowie die Aussagen zu Vor- und Nachteilen dieses Schrittes bei allen Befragten überein.

Den Anschluss an eine Genossenschaft schilderten die Gewährspersonen als betriebswirtschaftlich überwiegend vorteilhaft. Der Wechsel wirkte sich vor allem positiv auf das Arbeitspensum aus. Allein die Konzentration auf nur einen Lieferanten rationalisierte den Arbeitsablauf des Einkaufs erheblich. Viele Lieferanten bedeuteten für die Gewährspersonen auch viel Arbeit, weil sie eine hohe Anzahl an Abrechnungen erledigen und sich mit vielen Vertretern besprechen mussten. Dadurch, dass nun das gesamte Sortiment oder zumindest der Hauptteil von einem Lieferanten gebracht wurde, verringerte sich auch die Zahl der Rechnungen, die der Einzelhändler zu bearbeiten hatte. Selbst wenn Lebensmittel von anderen Lieferanten geliefert wurden, z. B. Milch und Milchprodukte von der Molkerei³³² oder das Weihnachtssortiment von der Schokoladenfabrik Stollwerk aus Köln,³³³ wurde über die jeweilige zentrale Organisation abgerechnet. Diese Arbeitserleichterung für den Händler wurde als sehr angenehm empfunden vor allem, weil dadurch auch die vielen Vertreterbesuche der einzelnen Großhändler oder Firmen wegfielen.

³³¹ „Aber von Breidohr haben wir hauptsächlich Kaffee bezogen, eigentlich fast nur, und von Keppel aber doch hin und wieder auch noch etwas anderes. Doch, eine lange Zeit eigentlich noch. Schon wie die hier diese Halle bauten, das war erst ein Großhandel, da haben wir da noch von da so etwas bezogen. Da konnte man mit wenig einem ja noch eine Freude machen. Später war das ja nicht mehr tragbar. Ja und dann kam das mit der EDEKA wieder, und dann wurde das große da genommen, ist klar“ (Frau Häger).

³³² „Es sei denn, es ist irgendwie ein Artikel, den die nicht führen. Eine Zeit lang, z. B. die Frischartikel, Yoghurt, Käse und das ganze, da hatten die teilweise so eine Frischzentrale von Solingen, eine Vertragsfirma. Da kannst du sagen o.k., ich nehme das von dem oder ich nehme das direkt von Tuffi und so, dann wurde das über die EDEKA aber verrechnet, weil uns das günstiger stand, da kriegten wir andere Preise“ (Herr Steinbach). „Wir konnten bestellen, was wir wollten. Wurde jede Woche geliefert, auch mit Frischdienst. Hommerich hat damals die Milch und Quark geliefert und die EDEKA das andere Zeug“ (Herr Zwikirsch).

³³³ Frau Quabach, Frau Gronewald, Frau P.

„Dann nachher kamen da so ein paar kleine Firmen, und da war das Schlimme, es kamen so viel Vertreter, die einen aufhielten. Von jeder Sache ein Vertreter! Die quatschten dann so lange, ja, von Zahnpasta, von Schuhwichse, von allen möglichen Sachen.“ (Frau Reschka)

Ein weiterer Aspekt war die Unüberschaubarkeit des Einkaufs, wenn sich die Händler mit zu vielen Lieferanten beschäftigen mussten. Dadurch verloren sie den Überblick und konnten keine betriebswirtschaftlich befriedigende Planung ihres Ladens durchführen.

„Das verzettelte einen, man konnte nichts bringen, man musste auch sehen, die Konkurrenz schlief nicht und wir verzettelten uns, wenn wir hiervon zehn Büchsen Pfirsiche und von dem Lieferanten zehn Büchsen Ananas oder so etwas kauften. Da konnte man keinen Preis bringen, und wir verzettelten uns, wir hatten ja ständig nur Vertreter vor der Theke, Lieferungen und Vertreter. Und dann wurde uns das Angebot gemacht, das war ja bei der SPAR, wenn man volle Kartons, klar, ist ein anderer Rabatt als wie zehn Büchsen. Die haben das nachher ja überhaupt nicht mehr gemacht mit Anbruchsachen, immer nur Kartons. (...) Da fing es schon an mit schnell und wenig Arbeit.“ (Frau Quabach)

Der Wunsch, den Arbeitsalltag zu organisieren und zu rationalisieren war ausschlaggebend für den Wechsel zu einer Einkaufsorganisation. Hinzu kamen noch die günstigeren Preise, die eine Genossenschaft oder Handelskette anbieten konnte, was die Einzelhändler sowohl den von ihnen gewählten Handelsketten als auch den Genossenschaften als Vorteil attestierten.³³⁴ Der preiswerte Einkauf garantierte eine höhere Gewinnspanne für den Händler und steigerte den Umsatz, was die Händler allein schon aus Konkurrenzgründen nutzen mussten.³³⁵ Einig waren sich fast alle Gewährsleute, dass es ohne den Zusammenschluss für ihren Laden keine Chance im Konkurrenzkampf gegeben hätte.

„Ich weiß andere Geschäfte, die mussten dann in den Handelshof fahren oder nach Düsseldorf in die Metro, die mussten dann dahin einkaufen gehen, weil sie sonst nichts mehr kriegten. Und das war natürlich sehr teuer, da war es besser, man hörte vorher auf.“ (Frau Stiefelhagen)

³³⁴ „Ich habe alles von der EDEKA gehabt. Machte sich gut mit der EDEKA. Und unser Umsatz stieg natürlich auch“ (Herr Zwikirsch). „Die Ware etwas günstiger kriegen, oder viel günstiger [bei der EDEKA, d. V.] als wenn wir jetzt zum Keppel gingen“ (Frau Häger).

³³⁵ „Aber früher hatten wir viele so Grossisten, Süßwaren extra und so, die konnten nachher aber nicht mehr mit den Preisen beibleiben, und dadurch mussten wir die alle abschieben“ (Frau Häger).

Positiv angenommen wurden von den befragten Einzelhändlern auch die Mitgliederzeitschriften³³⁶ der Verbände. Hier bekamen sie Hinweise und Hilfen zu Sortiments-, Steuer- oder Dekorationsfragen.³³⁷ Auch die Vertreter, die nur einmal wöchentlich die Bestellung für die Woche abholten, konnten Tipps geben, welche Ware sich im Moment gut verkaufen ließ, wie welche Ware präsentiert werden konnte oder welche Nahrungsmittel neu auf den Markt gekommen waren.³³⁸ Außerdem wurden Schulungen für die Betreiber der Einzelhandelsläden durchgeführt, die sich mit Warenpräsentation, Verkaufstätigkeit, Selbstbedienung usw. befassten.³³⁹

„Ja, man machte schon mal so Schulungen mit von der EDEKA oder der KOMA, das war immer so. Kassenkurse oder ‚Wie präsentiere ich‘ oder so etwas, das wurde immer wieder gemacht, machte man auch immer wieder mit. Musste man schon, dass man so ein bisschen auf dem Laufenden bleibt. Und eine Lebensmittelzeitung gab es ja auch, da war immer so etwas drin.“ (Frau Stiefelhagen)

Auch die Werbung wurde zentral organisiert und entzog sich somit der Verantwortung des Einzelhändlers. Die Genossenschaft oder Handelskette veröffentlichte Anzeigen in Tageszeitungen mit Angeboten aus dem Sortiment, die in den ihnen zugehörigen Läden zu kaufen waren, bzw. die die angeschlossenen Einzelhändler anbieten mussten. Die zentral gesteuerte Werbung versorgte die Einzelhändler mit gedruckten Werbezetteln, die nur noch mit dem jeweiligen Stempel des Händlers versehen und an die umliegenden Haushalte verteilt werden mussten. Durch die gemeinschaftliche Werbung entfiel diese zusätzliche Arbeit für den Einzelhändler und er konnte sich auf seinen Laden konzentrieren.³⁴⁰

³³⁶ „Und da waren wir ja auch einer Kette angeschlossen, dann kam ja automatisch von denen eine Zeitung und wir kriegten dann auch für die jeweilige Woche oder vierzehn Tage das Angebot“ (Ehefrau von Herrn Scheurer).

„Und da kriegten wir auch eine Zeitung, Lebensmittelzeitung, glaube ich, nannte die sich. Da war alles drin, was mit dem Lebensmittelhandel zusammenhing“ (Herr Zwikirsch). „Zeitschriften habe ich schon gelesen. Die kriegte man ja vom Großhändler. (...) Ja, zu allen Themen, die aktuell waren und Billigware oder besonders gute Ware, man wurde schon etwas geschult dadurch“ (Frau Krämer).

³³⁷ „Und dann gibt es aber auch, z. B. bei EDEKA selbst gab es dann ein oder zweimal im Monat eine Zeitschrift, da wurden auch neue Läden vorgeführt und alle neuesten Tricks, alle steuerlichen Probleme, alles, was so irgendwie vorfällt, steht schon drin“ (Herr Steinbach).

³³⁸ „Jede Woche kam einer, dann kriegte man einen Ordersatz und den füllte man aus und der kam den abholen. Und dann wurde über die einzelnen Sonderangebote und andere Angebote gesprochen, was da so, oder neue Sachen, die kamen. Es kam ja immer wieder etwas Neues. (...) Ja, war so ein Berater, was man machen konnte, wenn man mal was extra machen wollte, dann war der Vertreter für zuständig“ (Frau Stiefelhagen).

³³⁹ „Doch, es gab einmal von der EDEKA aus schon mal so Kurse, z.B. Obst- und Gemüseverkauf, jetzt nicht wie man das verkauft, aber zum Beispiel wie man die Ware präsentiert“ (Herr Steinbach).

³⁴⁰ „Die EDEKA hatte ihre Flugblätter, die wir dann mit unserem Stempel versehen“ (Frau Häger). „Und dann kriegten wir diese Werbe-, wie soll ich sagen, diese Zettel vom Großhändler [TIP, d. V.] zum Verteilen“ (Frau Gronewald). „Werbung, ja, durch Himmelreich mit den Zettelchen damals“

Die Genossenschaften hatten des weiteren den besonderen Vorteil, dass sie ihren Mitgliedern einen Kredit³⁴¹ gewährten, um beispielsweise einen Laden umzubauen, oder sie ließen sich die wöchentliche Lieferung erst eine Woche später bezahlen, um dem Einzelhändler finanziell zu unterstützen.³⁴² Für den Ladenumbau konnten außerdem Architekten oder Hilfskräfte bereitgestellt werden. Es gab auch die Möglichkeit, durch die Vermittlung der Genossenschaft schneller an Einrichtungsgegenstände, wie z.B. ein Kühlmöbel, zu gelangen.³⁴³ Auch der Einsatz von ‚genossenschaftseigenen‘ Dekorateurs für die Gestaltung der Schaufenster war möglich.³⁴⁴

Aufgrund ihres Verbreitungsgebietes und ihrer Größe konnten sich die internationalen Handelsketten sowie die Genossenschaften, im Gegensatz zu den regionalen Handelsketten, genügend Personal in den Zentralen leisten, das sich auch um das weltweite Marktgeschehen kümmern konnte, um immer auf dem neuesten Stand zu sein.³⁴⁵ Die regionalen Anbieter dagegen waren in ihren Zusatzangeboten etwas geringer ausgestattet.³⁴⁶

Die Voraussetzung für die Konzentration auf einen Lieferanten war, dass dieser ein Vollsortiment führte. Das war in den 1950er Jahren sowohl bei den Genossenschaften als auch bei den Großhändlern üblich.³⁴⁷ Auch der Bestellvorgang hatte sich verändert, unabhängig davon, ob es sich um eine Genossenschaft oder einen Großhändler

(Frau Reschka). „Ja, da wurden Zettel rausgegeben, früher, wie wir noch Lebensmittel hatten, Handzettel“. (Ehefrau von Herrn Scheurer). „Ja, die Großhändler machten ja Werbung, der ‚TIP‘ zum Beispiel“ (Frau Krämer).

³⁴¹ Herr Zwikirsch berichtete, dass die EDEKA preiswertere Kredite für einen Ladenumbau anbot als die Bank.

³⁴² „Also, wenn mittwochs geliefert wurde, dann brauchte ich die Ware nicht sofort zu bezahlen, sondern erst die Woche später. Das war der einzige Vorteil“ (Frau Krämer).

³⁴³ „Ja, wir waren EDEKA angeschlossen, und durch die EDEKA hatten wir auch günstige Beziehungen, an Einrichtung und Kühlung zu kommen. (...) 1961, wie wir den Laden gebaut haben, sind wir auch zu der EDEKA gekommen“ (Herr Müller). Auch Herr Hetzenegger ist über die REWE an seine erste Kühltruhe gekommen.

³⁴⁴ „Die [EDEKA, d. V.] schickten, wenn man umbauen wollte, schickten die einen Architekten oder was, so Ladenbauunternehmen, die einen beraten haben. Und die hatten auch ihre Leute, die einen beraten haben, so Dekorateurs oder die alles Mögliche, die dann mal kamen und guckten, Zeichnungen machten, und meinten wie und was und wo. Wie man das machen konnte, wie es wohl am besten wäre, so wie es jetzt ‚in‘ ist, und so, ist ja immer wieder ein anderer Trend“ (Frau Stiefelhagen).

³⁴⁵ „Die EDEKA war ja unser Fürsprecher. Die hat die Sachen rausgesucht, die wirklich gingen, die man bestellen konnte. Und dann kam jede Woche so ein Buch und da konnte man bestellen. Die hat ja auch ihre Leute gehabt, die aufpassten, den Markt beobachtet haben. Das war ja auch wichtig für die, wenn die verkaufen wollten, mussten sie ja auch ein entsprechendes Sortiment da haben“ (Herr Zwikirsch).

³⁴⁶ Frau Quabach.

³⁴⁷ „Ich glaube, montags haben die immer geliefert. Nachher hatten sie auch einen Tag, da wurde Gemüse geliefert. Morgens früh, da stand das schon um vier Uhr vor der Tür. Die brauchten das ja nur abliefern. Ja, von Himmelreich, die haben alles geliefert“ (Frau Reschka).

handelte. Das Sortiment war in der Regel in einem sogenannten Ordersatz aufgelistet, in dem die Einzelhändler in Ruhe ihre Bestellungen ankreuzen konnten. Dadurch entfielen die zeitraubenden Verhandlungen mit dem Vertreter.

Zu den Vorteilen, die dem Einzelhändler durch den Anschluss an eine Einkaufsorganisation entstanden, kamen allerdings auch einige Nachteile. Diese wirkten sich aber erst in den 1970er und 1980er Jahren besonders auf die Einzelhandelsläden mit kleiner Verkaufsfläche aus, zu denen auch die Läden aller befragten Gewährspersonen gehörten. Durch die voranschreitende Rationalisierung bei den Genossenschaften war es den Mitgliedern nicht mehr möglich, nur kleinere Posten an Ware abzunehmen. Ihnen wurde aus wirtschaftlichen Gründen von der Zentrale signalisiert, dass sie eine Mindestsumme bei jeder Bestellung abzunehmen hätten, sonst würde sich die Bearbeitung und Lieferung nicht mehr lohnen. Die zunehmend auf Umsatz ausgerichtete Belieferungsstrategie der Genossenschaften und Handelsketten ließen keine angebrochenen Pakete oder kleineren Stückzahlen einzelner Produkte mehr zu. Dadurch gerieten besonders die kleineren Läden mit weniger Lager- oder Ausstellungsfläche und geringem Kapital oder Warenumsatz in Bedrängnis.

„Sie können als Lebensmitteleinzelhändler nur noch zu SPAR, REWE und EDEKA gehen, und dann sagen die schon: ‚Was haben sie für einen Umsatz?‘. Je nachdem wie viel du hast, wirst du schon gar nicht genommen, weil es lohnt sich gar nicht, da anzuliefern.“ (Herr Steinbach)

Als weiterer Nachteil einer ursprünglich positiven Begleiterscheinung wurde in den 1970er und 1980er Jahren die zentral gesteuerte Werbung empfunden. Die Sonderangebote, die die Zentrale wöchentlich veröffentlichte, mussten auch in den angeschlossenen Einzelhandelsgeschäften erhältlich sein. Dieser Preiskampf wurde eingeführt, um konkurrenzfähig zu bleiben, bedeutete aber für die Händler oft ein Minusgeschäft.³⁴⁸

„Außer Sonderangebote, da haben wir noch oft Geld dabei getan. (...) Das musste man aber mitmachen, müssen auch heutzutage die Geschäfte, sonst kommen sie nicht mit.“ (Frau Quabach)

³⁴⁸ „Die EDEKA hatte im Grunde gar keinen Einfluss. Also, wie gesagt, wir haben nie vorgeschrieben bekommen und mussten jetzt alle Werbung mitmachen. Oder du musst soundsoviel abnehmen. Das war nie. Nur etwas gebunden ist man schon durch die Werbung. Wir hatten ja eine zeitlang immer den Rudi Carrell am Fernsehen, eine zeitlang da machte der jeden Monat so, der hatte da noch so ein extra Lied und da kamen dann natürlich gewisse Produkte werden vorgestellt mit Preisangabe. Da müssen Sie natürlich mitmachen. Und wieder das Problem Frischfleisch. Da kamen die Leute an, sie hätten billiges Filet gesehen. Ja, ich meine, nachher wenn es Stammkundschaft ist, die kapiert das dann, der führt das nicht, da brauchst Du deshalb nicht hinzugehen. Das zweite Problem, da ist in Wipperfürth so ein großer Markt [von der EDEKA, d. V.], der malt aber für sich. Der haut rein auf Deubel komm raus. Da sagen die Leute: ‚Das ist doch beides EDEKA. Warum hast Du das nicht?‘ Das sind Leute, die wollen es nicht kapiieren, sondern die können es nicht kapiieren.“ (Herr Steinbach).

„Also, der Verdienst war nie mehr, der wurde immer weniger durch die Sonderangebote.“ (Frau Stiefelhagen)

Diejenigen, die aus den Genossenschaften ausgeschlossen wurden, weil sie für diese nicht mehr rentabel genug waren, mussten entweder schließen oder kauften in den Selbstbedienungsläden des Großhandels (Cash & Carry) ein. Dort waren die Einkaufspreise aber wesentlich höher als bei den Genossenschaften oder Handelsketten.³⁴⁹ Durch den verteuerten Einkauf waren die Einzelhändler gezwungen, ihre Waren teurer weiter zu verkaufen als die Konkurrenz und konnten sich deshalb nur noch kurze Zeit auf dem Markt halten.³⁵⁰

„Ja, dass der Homberg und Röhrich [Handelsring Edelstolz, d. V.] sich nicht mehr leisten konnte, mit dem Wagen hier hinzukommen. Das ging dann immer mehr den Berg runter, hatte dann keinen Zweck. Wie es dann schlechter wurde, dann hatten wir einen von Siegburg, (...) der hat uns beliefert. Da war das wahrscheinlich was wenig für die große Firma. Dann sind wir zuletzt, da hat in Gummersbach der Handelshof aufgemacht, da sind wir noch immer nebenbei mit meinem Mann, wie er noch nicht krank war, hingefahren, das ganze Auto voll gekauft. Das war immer furchtbar, da musste er mittags immer im Betrieb arbeiten gehen, sie kamen nach Hause, essen und schnell wieder weg. Das war auch ein bisschen arg viel. Und noch in die Metro ist meine Tochter mit mir viel gefahren, jede Woche.“ (Frau P.)

Eine Ausnahme bildeten die Filialgeschäfte von Stüssgen, die ihre Waren überwiegend vom Zentrallager in Köln geliefert bekamen. Einmal wöchentlich bestellte die Filialleiterin bei dem Revisor das Hauptsortiment für den Laden, das den Lebensmittelfilialen jede Woche gebracht wurde. Ebenfalls einmal pro Woche wurden die Produkte nachbestellt, was ausgegangen oder vergessen worden waren. Einige Warengruppen wurden täglich geliefert, wie z.B. Frischmilch, Brot und Obst und Gemüse, während vereinzelt Artikel auch bei den Produktvertretern bestellt wurden. Diese brachten ihre Waren selbst bei der jeweiligen Filiale vorbei, rechneten aber über die Zentralverwaltung von Stüssgen ab.

³⁴⁹ „Wir haben später diese Ausweichmöglichkeit in der Metro gesucht, es gab schon mal so Sachen, die die EDEKA entweder nicht hatte, etwas Spezielles, oder das sie es nur so groß abgaben, dass wir damit gar nichts anfangen konnten, das holten wir dann in der Metro. Aber das Normale nicht, das war zu teuer da“ (Frau Häger).

³⁵⁰ „Wir hätten auch nicht schließen müssen, absolut nicht. Vielleicht nachher doch, denn die EDEKA, da waren wir ja auch zig Jahre Mitglied, und die belieferten nachher keine kleineren Läden mehr, da mussten sie schon für 20.000 Mark auf einen Knall abnehmen, sonst kamen die nicht mehr. Aber wir waren damals nicht auf der Abschussliste [1985, d. V.], aber das wäre dann vielleicht gekommen, in einigen Jahren“ (Frau Häger).

„Ja, das kam auch hauptsächlich aus der Zentrale, aber der Lindt, der lieferte bei uns im Laden. Der konnte eine Bestellung aufgeben, und Bier, das musste ich auch alles selbst bestellen. Das einzige, was über die Zentrale lief, das waren dann die Lebensmittel. Obst und Gemüse mussten wir auch jeden Tag bestellen.“ (Frau Rademacher)

4.4.2.4. Sonstige Lieferanten bzw. Lebensmittelbezugsmöglichkeiten

Die Warenbeschaffung der Lebensmitteleinzelhändler beschränkte sich allerdings nicht nur auf mehrere Großhändler oder Genossenschaften. Einige Sortimentgruppen wurden auch von anderen Anbietern erworben, entweder weil Großhändler teilweise bis in die 1960er Jahre kein Vollsortiment anboten oder weil das spezielle Sortiment direkt beim Hersteller erworben werden musste.

Eine Besonderheit im Sortiment waren beispielsweise die sogenannten „Drogen“, also die freiverkäufliche Arzneimittel. In den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts durften Lebensmittelläden Drogen verkaufen, wenn sie die vorgeschriebene Konzession dafür besaßen und die Produkte an einem vorschriftsmäßigen Aufbewahrungsort lagerten. Firmen, die sich auf den Verkauf von Drogen spezialisiert hatten, lieferten deshalb nicht nur die Arzneimittel, sondern auch den passenden Drogenschrank als Aufbewahrungsmöglichkeit dazu. Dadurch war für die Sicherheit der Lagerung der Drogen gesorgt und der Einzelhändler musste lediglich die Konzession für den Verkauf von Drogen beantragen. Der Service, dem Händler kostenlos einen Drogenschrank zur Verfügung zu stellen, war eine kalkulierte Marketingstrategie. Auf diese Weise wurde das Sortiment in den Laden eingeführt und es war davon auszugehen, dass der Einzelhändler die fehlenden Waren für den Schrank wieder bei der gleichen Firma bestellte.

„Die Firma Wasmuth in Hamburg verteilte an die ländlichen Läden so Schränke mit vielen kleinen Schublädchen. Da hatten wir bestimmt in einer Reihe untereinander vier mal zehn. (...) vierzig Schubladen können es gewesen sein. (...) Aber da gab es schon alle Teesorten - freiverkäuflich. (...) Die Firma Wasmuth stellte dann kostenlos die Schränke auf. Man kaufte dann automatisch bei denen die Ware. (...) Tabletten durften wir ja keine verkaufen. Aber alles andere, was in Fläschchen abgefüllt war, fertig verriegelt und versiegelt, Hoffmanns Tropfen, Baldrian, was ich noch so weiß, Wunderbalsam habe ich gesagt, Glycerin, dann gab es auch Rizinusöl. (...) Also, ich muss sagen, das war ein sehr gutes Geschäft. Man arbeitete da mit mehr Verdienst. Gerade diese Sachen, die waren fertig, die kamen dann in Holzkisten wurden die geliefert. Am Bahnhof in Lindlar musste man sie abholen. War immer eine Strapaze, aber man kannte ja nichts anderes.“ (Herr Tix)

Zu weiteren Warengruppen, die nicht bei den Großhändlern gekauft wurden und dort auch gar nicht erhältlich waren, zählten Fleischwaren, Brot und Milchprodukte. Milch, Butter, Quark und Yoghurt bezogen alle Gewährspersonen von den Molke-

reien in Lindlar-Hommerich³⁵¹ oder Lindlar-Hartegasse.³⁵² Die Abrechnung mit der Molkerei erfolgte ab den 1950er Jahren über den Großhändler oder die Genossenschaft, um dem Händler diese Arbeit zu ersparen und ihm günstigere Konditionen einzuräumen.

„Oder ich nehme das direkt von Tuffi und so, dann wurde das über die EDEKA aber verrechnet, weil uns das günstiger stand, da kriegten wir andere Preise.“
(Herr Steinbach)

Das Lebensmittelhandwerk war bis in die 1950er Jahre ein Bereich, in den der Lebensmittelgroßhandel sich nicht einmischte.³⁵³ Deshalb gehörten Fleisch- und Wurstwaren oder Brot nicht zu den von den Großhändlern angebotenen Artikeln. Wollten die Lebensmittelhändler diese Waren trotzdem verkaufen, wandten sie sich an die ortsansässigen Metzger oder Bäcker und Großbäckereien. Um Frischfleisch in einem Lebensmittelladen verkaufen zu dürfen, musste ein Metzger angestellt sein. Da dieses bei den befragten Gewährsleuten nicht der Fall war, konnten sie von den Metzgern oder Fleischfabriken ohnehin nur Wurstwaren beziehen. In Bergisch Gladbach gab es die Fleischverarbeitungsfirma Weber, später Abel, von der einigen Gewährspersonen beliefert wurden, während andere sich bei einem Metzger mit dem gewünschten Produkt versorgten.³⁵⁴

Das Brot wurde von den ortsansässigen Bäckern oder auch von Brotfabriken geliefert. Bezogen die Einzelhändler das Brot von einem Bäcker aus der nächsten Umgebung, konnten sie täglich frische Ware anbieten.³⁵⁵ Die Brotfabriken dagegen versorgten ihre Kunden nicht täglich, aber mehrmals in der Woche.³⁵⁶

³⁵¹ Die Molkerei in Hommerich, später „Tuffi“, belieferte sowohl Einzelhändler in Bergisch Gladbach als auch in Lindlar. „Hommerich, ja, haben wir da bezogen. Handel mit Frischmilch und Milcherzeugnissen“ (Herr Zwikirsch). „Das heißt, Butter und Milch das kam von der Molkerei Hommerich. Die Frischmilch kam von Hommerich, ja. Tuffi“ (Frau Krämer).

³⁵² Die Molkerei Mittmann aus Hartegasse lieferte nicht bis nach Gladbach, dafür aber die Gemeinde Lindlar. „Ja, wir hatten die Molkerei hier im Ort. Es gab immer frische Butter, Margarine sowieso“ (Herr Tix). „Ja, von der Molkerei kriegte man die Butter gebracht, von Mittmann in Hartegasse kamen die Milchprodukte her“ (Frau Stiefelhagen).

³⁵³ „Wir hatten ja keine Backartikel. Der Bäcker verkaufte Brot und keine Lebensmittel, und wir verkauften kein Brot. Wir hatten drei Bäckereien, also früher war das ja, wie ich sagte, waren die Betriebe kleiner und anscheinend konnten sie alle davon leben“ (Herr Hetzenegger).

³⁵⁴ Bei der Wahl des Metzgers entschied beispielsweise bei Frau Häger auch der persönliche Kontakt und nicht die unmittelbare Erreichbarkeit. Der Einzugsbereich der Fleisch- und Wurstwarenfirma Abels aus Bergisch Gladbach reichte bis in die nordöstliche Region der Gemeinde Lindlar, wo Frau S. beliefert wurde.

³⁵⁵ „Ja, auch Brot kam auch täglich vom Bäcker“ (Frau Krämer).

³⁵⁶ „Das kam direkt vom Bäcker von Wuppertal. Das war eine große Brotfabrik, die kamen zweimal die Woche, kostete Pfund Schwarzbrot, die hatten zwei Sorten, 18 Pfennig und 22 Pfennig“ (Frau Garlet).

„Ich hatte auch frisches Brot hier vom Bäcker, habe ich genommen. Das war auch wie ich die neue Einrichtung hatte [1960, d. V.]. Dahinter war noch ein Teil abgeteilt, da lag das Brot drin und noch Brötchen, bekamen wir jeden Tag. Dann hat er [der Bäcker, d. V.] das alte mitgenommen, was ich nicht verkauft hatte, und hat neues gebracht.“ (Frau Reschka)

Der Obst- und Gemüseverkauf erfolgte in den Lebensmittelläden erst seit den 1950er und 1960er Jahren in größerem Stil.³⁵⁷ Vorher hatte sich der Verkauf dieser Frischeprodukte kaum gelohnt, da die Kunden meist selbst Obst und Gemüse anbauten oder im Garten hatten. Wollten die Händler ihr Sortiment aber mit diesen Waren aufstocken, konnten sie sich zunächst nicht an die Großhändler wenden. Stattdessen fuhren sie beispielsweise zum Großmarkt nach Köln. Dieser Arbeitsaufwand wurde mit Übernahme von Obst und Gemüse in das Sortiment der Genossenschaften oder Großhändler überflüssig.

„Ich kann mich erinnern, wo ich gerade den Führerschein hatte [1954, d. V.], da fuhren wir nach Köln. Das hieß um vier Uhr aufstehen morgens, zweimal in der Woche, manchmal dreimal. Dann gingen wir Gemüse einkaufen, um sieben, viertel nach sieben waren wir dann wieder zu Hause. Dann wurde ausgeladen, ja und dann wurde der Wagen geladen für Weiterzufahren für Lebensmittel zu verkaufen.“ (Frau Stiefelhagen)

Hatte ein Lebensmitteleinzelhandel sein Sortiment zusätzlich um Nicht-Lebensmittel erweitert und verkaufte Schreibwaren oder Textilien, mussten hierfür andere Großhändler eingeschaltet werden, die sich auf die jeweilige Sortimentgruppe spezialisiert hatten oder die Händler wandten sich direkt an die Herstellerfirma.³⁵⁸ Die Erweiterung des Sortiments um Nicht-Lebensmittel war in kleinem Rahmen üblich. Schreibwaren in geringem Umfang, sowie seit den 1960er Jahren Textilien in Form von Strümpfen oder Kurzwaren, wurden von den Händlern gern hinzugenommen und dienten bei den Läden, die sich noch bis in die 1980er Jahre halten konnten, als beliebtes Angebot für einen zusätzlichen Verdienst.³⁵⁹

³⁵⁷ „Nein, das haben wir ganz spät dazugenommen. Haben wir den Flur dazugenommen. Da sagte ein Vertreter mal: ‚Nehmt doch Obst und Gemüse dazu, Ihr habt doch den kalten Flur ohne Heizung‘ und so weiter. ‚Zwei Regale lasst Euch machen, da könnte Ihr doch Obst und Gemüse.‘ Und das war gut, das war sehr gut“ (Frau Keppel).

³⁵⁸ „Da war noch einer, der hatte Schreibwaren, (...) der lieferte wie es dann so kam“ (Frau Quabach (GL)).

³⁵⁹ „Und dann möchte ich so sagen ab der achtziger Jahre, dann haben wir nachher auch angefangen und haben so etwas an Schreibwaren dazu genommen. Da kommen so Firmen, die so ein komplettes Sortiment haben mit Heften und Zirkel und alles, was dazu gehört. Und da sind wir nachher hingegangen zu der Firma, die nennt sich heute auch noch ‚Fundgrube‘, da kriegte man so alle 14 Tage Textilien“ (Herr Steinbach).

„Doch, da haben wir mal mit Lederwaren gehandelt, das war die Firma, die existiert noch, habe ich jetzt gesehen. Firma Noss [?] von Augsburg, aus der Ecke da. Die existiert heute noch. Mit Lederwaren. Die hat Portemonnaies angeboten, so was. Das hat die Oma, [Schwiegermutter, d.V.] die Oma die hat Sommers wie Weihnachten versucht, alles zu verkaufen.“ (Frau Selbach)

„Also wir haben es später gehabt, so Knöpfe und so. Aber dann so Sortimentsständer, die kamen von der Firma Wenco. Und dann fing das auch schon mit den Strumpfhosen an. Das fing aber dann erst so in den sechziger Jahren an - würde ich mal sagen“ (Frau Stiefelhagen). „Die waren hier wie ich kam ... [1964, d.V.] mit Strümpfen, Seidenstrümpfen, die waren schon da. Die Strumpfständer waren da. Und dann haben wir noch mit Kosmetik angefangen.“ (Ehemann von Frau Stiefelhagen)

Die Frage, ob die Gewährsleute auch Waren von ihren eigenen Kunden bezogen und dann im Laden weiterverkauften, verneinten die meisten.³⁶⁰ Lediglich Eier wurden als sogenannte „Tauschobjekte“ erwähnt. Von den Gewährsleuten aus Bergisch Gladbach konnte sich aber keiner mehr daran erinnern, diese Bezahlung mit Naturalien praktiziert zu haben. Nur Frau Häger erwähnte, dass es bei den Schwiegereltern, die in der Gemeinde Lindlar einen Laden hatten, noch vorgekommen war, dass mit Eiern bezahlt wurde.³⁶¹ Das deckt sich mit den Aussagen der Gewährspersonen aus dem ländlicheren Bereich der Gemeinde Lindlar. Dort scheint es auch in den 1950er und 1960er Jahren vorgekommen zu sein, dass Landwirte mit Eiern bezahlten.³⁶² Die Gewährspersonen bekamen von einigen Kunden Eier als Bezahlung für andere Lebensmittel. Allerdings war ihnen diese Bezahlung nicht angenehm, da sie die Eier dann selber im Laden verkaufen mussten. Eier gehörten aber zu den Lebensmitteln, mit denen sich die meisten Kunden ohnehin selbst versorgten und die deshalb schwer verkäuflich waren.³⁶³

„Ja, die Bauern haben teilweise mit Eiern bezahlt. Und sie [die Schwiegermutter, Laden von 1918-1951, d.V.] hat dann die Eier verkauft, soweit sie konnte. (...) Mein Mann hatte welche dabei, bei sich in der Gruppe da [Belieferung mit Verkaufswagen, Laden von 1951-1975, d.V.]. Der hat auch Eier mitgebracht von den Bauern. Eier anstatt Ware. Das wurde in Eiern dann gerechnet. Da

³⁶⁰ Frau Stark aus Bergisch Gladbach erwähnte, dass die Praxis, Lebensmittel beim Bauern zu kaufen oder zu tauschen, verboten gewesen sei. Diese Geschäfte würden ohne Rechnung abgeschlossen und gingen am Finanzamt vorbei.

³⁶¹ „Die [Schwiegereltern, d.V.] waren oben von Linde bei Lindlar und die hatten da auch so ein kleines Geschäft. Da kamen die Leute mit Eiern bezahlen“ (Frau Häger).

³⁶² „Die Leute kamen aber auch viel mit Eiern bezahlen. (...) Ja, weil sie kein Geld hatten. (...) Die Bauersleut, die hatten doch alle nur eine Kuh oder ein Schwein im Stall. Und durch die Kriegsindustrie, (...) die Kleinbauern hörten auf, und somit haben die Frauen noch ein paar Hühner gehalten, die Männer gingen aber in die Industrie“ (Herr Tix).

³⁶³ Sowohl Frau S., Frau Reschka, Herr Tix und Herr Scheurer aus der Gemeinde Lindlar, als auch Frau Stiefelhagen und Frau Garlet aus dem Dorf Lindlar erwähnten, dass in den 1950er und 1960er Jahren einige Kunden ihre Einkäufe im Laden noch mit Eiern bezahlten.

konnte es schon passieren, dass er kein Geld kriegte, dass er nur Eier kriegte, konnte auch schon mal passieren. Und dann mussten wir sehen, dass wir die Eier wegstriegten.“ (Frau Selbach)

„Die meisten hatten doch ihre Eier selbst. Es kamen schon mal Bauern, die wollten für Eier was einkaufen. Dann hatten wir schon mal 10, 20 Stück behalten zum Wiederverkaufen.“ (Frau Reschka)

Saisonale Besonderheiten kauften die Einzelhändler teilweise direkt bei den Herstellerfirmen ein. Zu diesem Zweck waren bei den Firmen Ausstellungen aufgebaut, die von den Händlern besucht wurden. Dort konnten sie sich die Ware für ihren Laden aussuchen. Solche Präsentationen fanden z. B. bei der Süßwarenfabrik Stollwerck in Köln statt, um ihre Weihnachts- oder Osterkollektion vorzustellen. Die Einzelhändler konnten dort nur Ware bestellen, aber nicht mitnehmen. Geliefert wurde einige Wochen vor den Feiertagen und die Abrechnung erfolgte über den Großhändler oder die Genossenschaft.

„Vor Weihnachten denn zwei Monate dann gingen wir immer nach Stollwerck und haben da eingekauft. Die hatten ja einen großen Raum, hatten die alles ausgestellt. Da konnte man nichts mitnehmen, aber nur, dass man die Ware sehen konnte.“ (Herr Quabach)

„Ja Ostern, da bin ich später gefahren, da war in - warte mal - in Wipperfürth, da war ein, da war eine Firma, die hatte dann Osterwaren und Saisonartikel, (...) Ostern, dann haben wir dann auch später gekuckt, was du denkst, was du verkaufst, und das hast du dann gekauft. Kommission nicht, nein auf Kommission nicht, das mussten wir ja verkaufen.“ (Frau S.)

4.4.3. Vertreter als Kontaktperson zwischen Anbieter und Einzelhändler

Hatte sich der Einzelhändler für den Einkauf bei einem Großhändler, einer Genossenschaft und/oder bei einem anderen Anbieter entschlossen, verlief der Geschäftskontakt zu diesen Lieferanten ausschließlich über Vertreter. Deren Aufgabe war es, den Kontakt zu den Einzelhändlern herzustellen, diese aufzusuchen und ihre Bestellungen aufzunehmen. Diese Bestellung wurde dann weitergegeben an den jeweiligen Lieferanten, der die geforderten Waren zu den Einzelhändlern brachte. Für die befragten Gewährspersonen bedeutete der Vertreter den einzigen persönlichen Kontakt, der regelmäßig zu dem Lieferanten bestand. Sie kamen wöchentlich³⁶⁴ oder alle zwei Wochen³⁶⁵ in den Laden, um eine neue Bestellung aufzunehmen. Der Einzelhändler konnte sich auf einen festen Termin einstellen, an dem der Vertreter erschien. Für die

³⁶⁴ Frau Stark berichtete: Montags kam der Vertreter, nahm die Bestellung auf und mittwochs wurde die Ware geliefert.

³⁶⁵ „Ja, alle 14 Tage würde ich sagen. Zu der Zeit. (...) Da kam ein Vertreter, zu der Zeit auch, [vor dem Zweiten Weltkrieg, d.V.] und nahm den Auftrag an und am anderen Tag danach wurde dann geliefert“ (Frau Gronewald).

Bestellung wurden die vorhandenen Bestände durchgesehen und die fehlenden Lebensmittel geordert. Der Vertreter vermerkte alles in einem Heft und versuchte auch, neue Lebensmittel anzupreisen, die der Einzelhändler zusätzlich bestellen sollte.

„Der kam jede Woche, jede Woche. Nicht wie heute. Der schrieb das alles auf ‚Was hast du nötig?‘“ (Herr Joist)

„Das waren so kleinere Großhändler, von denen wir beliefert wurden, mit Vertretern. Die hatten dann eigene Vertreter, die die Bestellungen dann aufnahmen und die haben dann daraufhin ausgeliefert.“ (Herr Müller)

In der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg konnten es sich nicht alle Großhändler leisten, einen Angestellten nur für die Vertreterbesuche einzustellen. Am Beispiel der beiden Großhändler Broidohr und Keppel aus Bergisch Gladbach, die ihren Betrieb in den 1920er Jahren aufbauten, zeigt sich, dass in der Aufbauphase die Inhaber selber als Vertreter unterwegs waren. Erst mit zunehmender Größe des Betriebs war es ihnen möglich, Mitarbeiter für den Außendienst und Fahrer einzustellen.

Die Vertreter der Großhändler verschwanden mit dem Untergang der klassischen Großhändler seit den 1960er Jahren.³⁶⁶ Bis dahin hatte sich auch ihr Arbeitsfeld verändert, analog zu dem der Genossenschaftsvertreter, wie im Folgenden genauer dargestellt werden soll.

In der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts gab es neben den Vertretern der Großhändler noch die Vertreter der Industrie oder sonstiger Herstellerfirmen. Diese wandten sich direkt an den Einzelhändler und umgingen so den Zwischen- bzw. Großhandel. Sie warben bei den Händlern für ein Produkt oder eine Produktpalette der jeweiligen Firma, für die sie arbeiteten.³⁶⁷ In der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts hatten sich die Prioritäten gewandelt. Den Vertretern der Produzenten lag vornehmlich daran, ihre Artikel in das Sortiment der Läden zu bekommen und nicht mehr daran, den Zwischenhandel auszuschalten. Aus diesem Grund übernahmen sie weiterhin die Werbung für ihr Produkt bei den Einzelhändlern, kontaktierten aber gleichzeitig auch Großhändler, Genossenschaften und Ketten, so dass seit den 1950er Jahren die aufgenommene Bestellung beispielsweise eines Vertreters für Waschmittel nicht an die Waschmittelfirma weitergeleitet, sondern an den Großhändler oder die Genossenschaft des Einzelhändlers übergeben wurde. Diese lieferten die Ware zusammen mit den sonstigen Bestellungen aus. Waren die Artikel erst einmal in das Sortiment des Lebensmittelladens integriert und verkaufte sich gut, bestellten es die Händler

³⁶⁶ Vgl. dazu Kapitel 3.2.5.

³⁶⁷ „Viele Firmen lieferten ja auch direkt aus, die selber produzierten, die hatten dann selber ihre Vertreter, die selber in die Geschäfte auslieferten“ (Herr Müller). „Jaja, das fing dann an. Die kamen so von den einzelnen Firmen, auch die Vertreter. Das fing ja schon nach dem Krieg, so langsam kam das. Da fing das an, da kamen die von den einzelnen Firmen, ich möchte mal sagen von Suchard oder von Stollwerk. (...) Ja, kamen von den einzelnen Firmen wie von Maggi oder Knorr, die kamen immer schon mal wieder mit so Sonderposten und Neueinführungen oder so etwas machten die dann“ (Frau Stiefelhagen).

wieder und erhöhten den Verkaufsumsatz der Produktionsfirma.³⁶⁸ Für den Einzelhändler versprach der Einkauf bei den Produkt-Vertretern einen guten Gewinn, denn um für das Produkt zu werben, waren die Vertreter gerne bereit, auch einen Bonus zu geben. Diese Zugaben und Werbegeschenke waren bei den Einzelhändlern beliebt, denn der Verkaufspreis der kostenlos überlassenen Artikel bedeutete ihren Gewinn.³⁶⁹ In der Beziehung zwischen Vertreter und Einzelhändler war es der Vertreter, der den Händler umschmeichelte und ihm Vergünstigungen zutrug. Der Händler war in diesem Fall der Kunde und deshalb in der Position zu entscheiden, ob er das Produkt kaufte oder nicht.

„Da war auch wirklich noch was zu verdienen. Da kam z.B. Bärenmarke. Da kommt der Vertreter und sagt: ‚Wenn Du zehn Kartons nimmst, dann kriegst Du einen Karton gratis.‘ Oder Maggi oder diese Firmen, ne. Da haben meine Schwester und ich, da haben wir gesagt: ‚So ein Karton Bärenmarke, das hat einen Wert von soundso.‘ Und dann haben wir das abends aus der Kasse rausgenommen. Das war ein Wert im Monat von 100,- DM nachher. Das war aber nur in den fünfziger und sechziger Jahren, bis 1970 rum.“ (Herr Steinbach)

Der Vertreter der Herstellerfirma nahm aber nicht nur die Bestellung auf und warb für seine Produkte, er beriet auch die Einzelhändler, wenn diese Fragen zu Produkten und Neuerungen hatten und versorgte sie mit produktspezifischen Informationen und Werbung. Dabei beschränkte er sich nicht nur auf die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler, sondern besuchte auch die Filialleiter z. B. von Stüssgen.³⁷⁰

„Nein, nein, es kamen auch Vertreter von verschiedenen, was soll ich sagen, wie Henkel so Waschartikel. Die machten auch die Reklame. Die schlugen große Blechschilder an die Wand, so in Emaille gepresste Schilder waren das, die kennt man ja heute noch.“ (Herr Tix)

„Alle Firmen schickten Vertreter. Alle Lebensmittelunternehmen hatten Vertreter. Und wenn dann ein neues Produkt rauskam, das haben sie uns empfohlen, vorgeführt.“ (Herr Zwikirsch)

Die individuelle Betreuung der einzelnen Einzelhandelsgeschäfte wurde spätestens Ende der 1960er Jahren zu kostspielig für die Herstellerfirmen. Sie reduzierten ihr Personal an Vertretern und verhandelten nur noch mit Handelsketten oder Genos-

³⁶⁸ „Ja, oder wir hatten das schon beim Vertreter gelistet und die Berechnung kam über die EDEKA“ (Herr Zwikirsch).

³⁶⁹ „Persil, da kamen die Vertreter und wollten einen Auftrag haben, sagten aber gleichzeitig ‚Wir haben die Ware auch bei uns. Wenn Sie zwanzig Pakete verkaufen, kriegen Sie fünf Pakete extra.‘ Das war dann ja ein gutes Geschäft“ (Frau Krämer).

³⁷⁰ „Ja, die guckten, ob ihr Sortiment vollständig da war. Und von Lindt, der nahm die Bestellungen auf, musste man selbst bestellen. Und die anderen gingen teilweise durch die Zentrale. Wenn was fehlte, dann brachte die uns das rein und tauschte Sachen um, die nicht verkauft werden konnten und kaputte Verpackungen oder was war. Kam viel, von Bier und Wasser, Zigaretten, Lindt“ (Frau Rademacher).

senschaften. Die geringe Kaufkraft der Einzelhändler brachte keinen Gewinn mehr für die Produkt-Vertreter, die deshalb gezwungenermaßen den Kontakt mit ihren Kunden, den Lebensmitteleinzelhändlern, beendeten.³⁷¹

Seit Mitte der 1950er Jahre nahmen die Beitritte der Einzelhändler in die Genossenschaften oder Handelsketten zu. Die Aufnahme der Bestellungen lief bei diesen ebenfalls über Vertreter oder Außendienstmitarbeiter. Diese besuchten regelmäßig, in der Regel wöchentlich, die Läden um eine Bestellung aufzunehmen.³⁷² Ihr Aufgabenbereich wandelte sich aber im Laufe der Zeit. Um Zeit zu sparen und somit mehr Läden betreuen zu können, gingen sie nicht mehr selbst durch den Laden und schrieben die fehlenden Waren auf. Stattdessen bekamen die Händler einen Ordersatz, in dem alle verfügbaren Produkte des Großhändlers aufgelistet waren. In diesem Ordersatz wurde dann von den Händlern eingetragen, was und wie viel sie bestellen wollten und der Vertreter brauchte die Bestellungen nur noch einzusammeln.³⁷³ Die zeitsparende Bestellung per Ordersatz ermöglichte dem Vertreter, auch andere Betätigungen auszuführen, wie z. B. die Einzelhändler bezüglich des Sortiments und neuer Artikel zu beraten,³⁷⁴ sie auf Angebote hinzuweisen³⁷⁵ oder bei der Präsentation der Produkte zu helfen.

„Jede Woche kam einer, dann kriegte man einen Ordersatz und den füllte man aus und der kam den abholen. Und dann wurde über die einzelnen Sonderangebote und andere Angebote gesprochen, was da so, oder neue Sachen, die ka-

³⁷¹ Einige Firmen wie z. B. die Firma Lindt, schickten noch länger ihre Vertreter zu den Läden, damit diese die speziellen Produkte ins Sortiment integrierten. „Ne, da kam noch wie Lindt oder solche Firmen, die kamen dann noch mal extra von den Fabriken“ (Frau Stiefelhagen).

³⁷² „Ich meine, es wäre jede Woche gekommen. Da kam ein Vertreter des Großhändlers, zählte dann auf, was er alle hatte und dann sagten wir: ‚Also davon brauchen wir das, so und so viel, der notierte das, fragte auch nach, dass sie noch was fand, was sie noch vergessen hatten, hat neue Sachen angeboten, und da musste man sich wie heute auch wehren, dass man nicht zu viel kaufte. Wenn dann nachher die Rechnung kam, da konnte man ja nicht sagen: ‚Ja, sie haben mir das ja aufgeschwätzt.‘ Das musste man dann bezahlen. Das wurde dann mit so einem Vertreter des Lieferanten gemacht“ (Herr Hetzenegger).

³⁷³ „Anfangs wurde das auf ein Blatt oder in ein Heft aufgeschrieben, was fehlte, wenn der Vertreter denn kam. Aber dann später wurde von der SPAR aus, kriegten wir eine Liste, und danach konnten wir dann bestellen“ (Frau Quabach). „Der Vertreter kam montags. Also ich war ja später erst mit dem, also anfangs war ja nur einfach, was man brauchte, wurde notiert. Nachher kam diese Ordersätze dazu“ (Frau Krämer).

³⁷⁴ „Und da kam immer etwas mehr dazu. Ich meine, die Vertreter lernten einem vielleicht ja auch was. Die konnten einem auch etwas helfen“ (Frau Quabach).

³⁷⁵ „Ja, es ist ja klar, dass immer, durch die Werbung vor allen Dingen, dass es immer heißt: ‚Jetzt gibt es von Persil dies und das oder das‘ und dann hat man das im allgemeinen auch genommen. (...) Nur ist es ja meist so, bevor die Werbung machen, sind die [die Vertreter der jeweiligen Produkte, d.V.] schon bei dem Grossisten und Genossenschaften gewesen und haben die Ware eingeführt. Es ist ja jede Werbung tot, wenn du den Artikel nicht bekommst. Also die mussten mal erst Überzeugungsarbeit leisten und sagen ‚Das braucht ihr, das wird demnächst verlangt, ab nächste Woche ist der Artikel in der Werbung‘. (Herr Steinbach).

men, es kam ja immer wieder etwas Neues. (...) Ja, war so ein Berater, was man machen konnte, wenn man mal was Extras machen wollte, da war der Vertreter für zuständig.“ (Frau Stiefelhagen)

Im Laufe der Zeit, spätestens seit Mitte der 1970er Jahre, ist der Kontakt zwischen Vertretern und Händlern völlig verschwunden. Der Vorgang der Warenbestellung war zunehmend rationalisiert, technisiert und vereinfacht worden, so dass der Händler über Telefon, Diktiergerät oder Computer seinen Einkauf selber bei der Einkaufsgenossenschaft oder Handelskette ordern konnte. Hinzu kam, dass sich der Einsatz von Personal in Form von Vertretern oder Außendienstmitarbeitern für die Genossenschaften und Handelsketten nicht mehr lohnte.

„Ja, also ganz früher kam dann der Vertreter [der EDEKA, d. V.] an und hatte dann ein Heft dabei, dann hieß es: ‚Brauchen Sie dies, brauchen Sie das?‘ Ja, da müssen wir einmal nachsehen. Dann kamen sie auf die Idee und sagten: ‚Komm wir geben Euch diesen Schnellhefter, dann könnt Ihr ja da schon mal vorschreiben.‘ Da war so jeder Artikel schön aufgeführt. Dann hieß es auf einmal, sie können das nicht mehr abholen, wir müssen das nach Wipperfürth bringen, da ist so eine Sammelstelle. Dann ging man hin und hatte nur noch Nummern, dann ging man hin und musste auf Band sprechen. Dann ging man nachher hin und hatte dann diesen Apparat und hat dann abgelesen, ans Telefon gehalten, Nummer gewählt und dann lief das ja direkt in den Computer rein. Ja, und so war das im Einzelnen. Ja und heute geht man jetzt hin und liest das nur noch am Regal ab, die haben all ihre Strichelchen da. Das war also der Weg, wie wir es damals hatten. Und das war dann immer zuerst, dass man sich dagegen gewehrt hatte, mit dem Stift nicht zurechtkam, das tat es wieder nicht, blöde Neuerung. Das sind alles Etappen, wo man so durch muss.“ (Herr Steinbach)

Insgesamt lässt sich feststellen, dass in der ersten Jahrhunderthälfte ein reger Kontakt zwischen Einzelhändlern und Vertretern bestand, die zudem sehr zahlreich waren. Diese Kontakte bestanden oft viele Jahre und entwickelten sich zu persönlichen Bekanntschaften. Es war Zeit für ein Schwätzchen oder eine Einladung zum Essen. Das kostete natürlich auch viel Zeit, was von einigen Gewährsleuten als nette Abwechslung,³⁷⁶ von anderen als zeitraubend und störend³⁷⁷ empfunden wurde. Mit zunehmender Rationalisierung fiel aber dieser persönliche Kontakt weg, da sich auf-

³⁷⁶ „War sehr nett, waren alle sehr nett. Die kamen ja auf den Bauernhof, um mehr zu erzählen, als wenn andere Leute. Die kamen meistens ja um die Mittagszeit, da kamen sie ja immer an. (...) Der Vertreter ist noch lange gekommen. Der war unheimlich nett, da denke ich jetzt schon mal dran. Könntest ja mal besuchen“ (Frau P.). „Und dann hatte man sich an den Herrn gewöhnt, und der wusste auch so ungefähr, das und das ist möglich, da kam wieder ein neues Gesicht“ (Frau Quabach).

³⁷⁷ „Mit den Vertretern, das war ja auch eine richtige Plage damals. Die konnten einen stundenlang aufhalten“ (Frau Reschka). „Und wir haben mittags denn zwei Stunden zugemacht. Ich sagte: Mittags kamen immer die Vertreter, dann gehen wir lieber rauf und machen zu und wir gehen essen. Haben wir von eins bis drei zugemacht“ (Herr Zwikirsch).

grund der Technisierung eine einfachere und kostengünstigere Möglichkeit für die Genossenschaften oder Handelsketten ergab, die Bestellungen ein zu holen und zu bearbeiten.³⁷⁸

4.4.4. Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen

Die Gewährspersonen waren sich der Veränderungen nach dem Zweiten Weltkrieg bewusst und sie waren auch genau informiert über die Bedingungen für einen konkurrenzfähigen Betrieb. Allerdings unterschieden sich Motivationen und Empfindungen der Gewährsleute gegenüber diesen Veränderungen. Einige fühlten sich aufgrund des Konkurrenzdrucks regelrecht zu einem Zusammenschluss mit einer Genossenschaft gedrängt³⁷⁹ und bedauerten die Trennung von ihren bisherigen Großhändlern.³⁸⁰ Andere trieben den Anschluss schon zu Beginn der 1950er Jahre aktiv voran, um sich einen Wettbewerbsvorteil vor der Konkurrenz zu verschaffen. Sie wollten ein wirtschaftlich stabiles Geschäft aufbauen und hatten erkannt, dass das nur mit einer Einkaufsorganisation möglich war.³⁸¹

„Ja, da habe ich mich da beworben und da kamen sie hier her und haben den Laden angeguckt. (...) Denn ich brauchte ja einen Größeren im Hintergrund und das machte sich ganz gut mit der EDEKA.“ (Herr Zwikirsch)

Die anfänglichen Veränderungen wurden überwiegend positiv bewertet, besonders der preiswerte Einkauf.³⁸² Die Vereinfachung des Bestellvorgangs durch Einführung eines Ordersatzes und die damit verbundene Reduzierung der Vertreter und Rechnungen wurden als arbeitserleichternd und zeitsparend begrüßt.³⁸³ Angenehm für die Händler war auch, dass die Zentralen die gemeinsame Werbung übernahmen und

³⁷⁸ „Ja, Vertreter waren ja früher sehr viel. Da kamen am Tag manchmal drei, vier, fünf Stück. Das war lästig. Das hatten wir nicht so gern, aber das musste, da musste man durch. Aber das war später überhaupt nicht mehr, weil wir dann alles konzentriert nur noch über die EDEKA nahmen. Da konnte so ein Vertreter gar nichts mehr werden, aber früher hatten wir viele so Grossisten, Süßwaren extra oder so, ne, die konnten nachher aber nicht mehr mit den Preisen beibleiben, und dadurch mussten wir die alle abschieben, obwohl wir wahrscheinlich schon 'zig Jahre, meine Eltern schon, meine Mutter schon davon bezogen hat und ich noch Jahre, aber, ist ne traurige Sache gewesen, dass wir dann sagen mussten: ‚Es tut uns leid, wir müssen sie aufgeben...‘, das wussten die auch, die konnten das auch nicht ändern“ (Frau Häger).

³⁷⁹ „Der Handelskette musste man sich ja später anschließen“ (Frau Zanella). „Man musste ja immer so angeschlossen sein, sonst konnte man nicht einkaufen. Das war dann uninteressant“ (Frau Stiefelhagen). „Das verzettelte einen, man konnte nichts bringen, man musste auch sehen, die Konkurrenz schlief nicht und wir verzettelten uns (...) wir hatten ja ständig nur Vertreter vor der Theke“ (Frau Quabach).

³⁸⁰ Frau Häger, Frau Quabach, Frau Stiefelhagen.

³⁸¹ Herr Hetzenegger, Frau Quabach, Herr Steinbach.

³⁸² Frau Häger, Herr Zwikirsch, Herr Hetzenegger.

³⁸³ Frau Reschka, Frau S., Herr Steinbach., Herr Hetzenegger, Frau Häger.

spezielle Informationen sowie Weiterbildungsmöglichkeiten anboten.³⁸⁴ Weitere Rationalisierung erfolgte durch den Einsatz neuer technischer Geräte wie beispielsweise elektronischer Kassen oder automatischer Käseschneidemaschinen.³⁸⁵

Der Einsatz von neuen Medien beim Bestellen der Waren machte schließlich auch den Kontakt zu den letzten verbliebenen Vertretern überflüssig.³⁸⁶ Dass dadurch auch soziale Kontakte wegfielen, schien zunächst nicht so wichtig. Die Anonymisierung, die dieser Abbruch mit sich brachte, wurde erst später erkannt und beklagt.³⁸⁷

Negative Äußerungen zu den Veränderungen betrafen vor allem die Zeit seit 1970. Rückblickend wurden die anfänglichen Vorteile nun als Nachteile geschildert. Die gemeinsame Werbung zwang die Gewährpersonen, ebenfalls Sonderangebote anzubieten, was meistens wenig Gewinn einbrachte.³⁸⁸ Die vereinfachte Bestellung über den Ordersatz verlangte die Abnahme von großen Mengen, die manche kleinen Läden gar nicht lagern oder verkaufen konnten.³⁸⁹

Auch wenn die Händler als Mitglied der Genossenschaften oder Handelsketten selbständig und unabhängig blieben, waren sie doch sehr auf die Einkaufsgemeinschaft angewiesen. Ihnen blieb zwar die Wahl, die Genossenschaft oder Kette zu verlassen oder zu wechseln, um aber im Geschäft zu bleiben, mussten insbesondere die Händler der kleineren Betriebe den preiswerten Einkauf über eine Gemeinschaft nutzen. In den 1960er Jahren konnten sich die Lebensmittelhändler noch die Genossenschaft oder Handelskette aussuchen, der sie sich anschließen wollten. Sie waren die Kunden und wurden auch entsprechend zuvorkommend behandelt. Im Gegensatz dazu entsprach ihre Position seit den 1980er Jahren mehr der eines Bittstellers, der an seinem monatlichen oder jährlichen Umsatz gemessen wurde.³⁹⁰ War dieser nicht hoch genug, konnte ihre Mitgliedschaft gekündigt oder ein Beitritt abgelehnt werden.³⁹¹ Damit war den Händlern praktisch die Grundlage für den Ladenbetrieb entzogen und sie mussten früher oder später aufgeben.

³⁸⁴ Frau Krämer, Herr Zwikirsch, Herr Steinbach, Frau Quabach, Frau Stiefelhagen, Frau Gronewald.

³⁸⁵ Herr Steinbach, Frau Stiefelhagen.

³⁸⁶ „Der [Vertreter, d.V.] nahm die Bestellung auf, das musste alles so aufgeschrieben werden. Später kam das alles ja mit Computer“ (Frau Quabach).

³⁸⁷ Frau P., Frau Häger.

³⁸⁸ Herr Steinbach.

³⁸⁹ Frau Krämer.

³⁹⁰ „Die [EDEKA, d.V.] erwartete ja auch jährlich, dass man eine Umsatzsteigerung hat. ‚Wenn Sie dieses Jahr statt 800.000 DM 850.000 DM erreichen, dann bekommen Sie 6.000 DM‘ Erreichst du das nicht, bekommst du gar nichts“ (Herr Steinbach). „Denen [der EDEKA, d. V.] ging es natürlich nachher nur um den Umsatz. Und Umsatz musste man ja nun selbst sehen, wie man den zustande kriegte“ (Frau Häger).

³⁹¹ „Unter 30.000 DM im Monat belieferten sie einen gar nicht. Ich weiß andere Geschäfte, die mussten dann in den Handelshof fahren oder nach Düsseldorf in die Metro, die mussten dann dahin einkaufen gehen, weil sie sonst nichts mehr kriegten. Und das war natürlich sehr teuer, da war es besser, man hörte vorher auf“ (Frau Stiefelhagen).

„Sie können als Lebensmitteleinzelhändler nur noch zu SPAR, REWE und EDEKA gehen, und dann sagen die schon: ‚Was haben Sie für einen Umsatz?‘ Je nachdem wie viel du hast bisher, wirst du schon gar nicht genommen, weil es sich gar nicht lohnt, da anzuliefern.“ (Herr Steinbach)

Diese Zeit des Konkurrenzkampfes war sehr schwer für die Händler, denn sie waren sich gleichzeitig fast resignierend bewusst, dass sie mit ihrem Laden gegen die neuen Betriebsformen und Großbetriebe nichts ausrichten konnte. Der anfangs vielversprechende Anschluss an eine Genossenschaft oder Handelskette stellte sich für die Gewährspersonen zwei Jahrzehnte später als existentieller Nachteil heraus.

„Und damals war auch noch Geld zu verdienen. So in den 1960er, 1970er Jahren war das auch noch nicht so schlecht. Und weil man ja auch eben von morgens bis abends gearbeitet hat, ging das noch. Aber es wurde dann doch, wie die Discounter kamen, und dann nachher die großen Brüder, da ging einem die Luft aus. Weil auch zu viel in Sonderangebote gesteckt wurde, und wenn Sie das jetzt einmal so genau kritisch sehen, REWE, SPAR oder EDEKA, die haben ihre sogenannten Dauerniedrigpreise, das praktisch quer durch das ganze Sortiment als Dumpingpreise durchgeht. Wenn Sie das sehen, die Milch für 79 Pfennig, da ist ein, zwei Pfennig dran zu verdienen. Das ist kein Groschen oder 20 Pfennig. Das ist wirklich so. Das ist ein Unding. Aber es ist nun mal so. Aber es war praktisch das Gegenstück zu Aldi, das man sagt, da musst du nicht unbedingt hin. Aber davon weghalten, das konntest Du sie [die Kunden, d. V.] trotzdem nicht. Aber du musstest was machen. Und das war, was die Spanne dann unheimlich drückte. Und die Energiekosten und alles, was kam, die Steuern waren ja dementsprechend hoch. Und wenn dann noch ein Kollege ist, der einen hohen Mietsatz zu zahlen hat, ist es heute als Einzelhändler mit 150 - 200 qm, das sind Idealisten.“ (Herr Steinbach)

4.4.5. Zusammenfassung

Die Entscheidung für einen Einkauf von Waren bei den jeweiligen Anbietern unterlag in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts anderen Kriterien, als in der zweiten Hälfte. Für die Lebensmitteleinzelhändler waren in der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg mehrere Faktoren ausschlaggebend für die Wahl des Warenbezugs, wie beispielsweise Erreichbarkeit, persönliche Bekanntheit, ein vollständiges und spezialisiertes Angebot, ein zusätzliches Sortiment oder Preisvorteile. Im Gegensatz dazu hatte sich seit Ende der 1940er Jahre nur noch ein Argument für die Wahl eines Anbieters durchgesetzt, nämlich das des Preisvorteils. Er wurde das bestimmende Element, das für den Einkauf als oberste Prämisse verfolgt wurde. Dagegen wurden Erreichbarkeit mit zunehmender Mobilität und Motorisierung sowie persönliche Beziehungen unbedeutender und die spezialisierten Sortimente weniger wichtig, weil die meisten Lebensmittelgroßhändler ein Vollsortiment führten.

Der preiswerte Einkauf, mit dem eine Mitgliedschaft in einer Genossenschaft oder Handelskette beworben wurde, war seit den 1950er Jahren die wichtigste Grundvoraussetzung, denn er sicherte die Existenz des Ladens.³⁹² Diese finanzielle Vergünstigung war aber nur durch grundlegende Veränderungen und Rationalisierungen zu erreichen. Die gemeinschaftliche Sammelbestellung bei den Herstellern brachte einen finanziellen Vorteil. Um aber weitere Kosten einzusparen, mussten auch andere Arbeitsvorgänge vereinfacht werden. Die Warenbestellung war nicht länger Aufgabe der Vertreter, sondern wurde dem Händler selbst überlassen. Dieses ließ dem Vertreter mehr Raum für Werbestrategien und betriebswirtschaftliche Aufgaben, während die zunehmende Technisierung den Bestellablauf für den Händler weiterhin vereinfachte. Schließlich wurden noch die Personalkosten für die Vertreter eingespart, was zu einer Anonymisierung des Arbeitsablaufes führte. Der Kontakt zwischen Händler und Genossenschaft oder Kette erfolgte nur noch über Mitgliedszeitschriften, Werbezettel, Schulungsveranstaltungen oder Telefon und Computer und nicht mehr auf persönlicher Basis.

Wie unerlässlich und entscheidend die Wahl einer bestimmten Einkaufsgenossenschaft oder Handelskette war, zeigen die Entwicklungen im Untersuchungsraum bis in die 1990er Jahre hinein. Anhand des Werdegangs der Lebensmitteläden, die von den Gewährspersonen betrieben wurden oder in denen sie angestellt waren, lassen sich die Bedeutung des Einkaufs und die Auswirkungen der jeweiligen Wahl einer Bezugsquelle darstellen.

In Bergisch Gladbach kauften die Gewährspersonen, deren Läden nur bis in die 1950er oder 1960er Jahre Bestand hatten, bei ihren schon vor dem Zweiten Weltkrieg bevorzugten Großhändlern. Die Läden, die bis in die 1980er und 1990er Jahre in Betrieb waren, hatten sich nach dem Krieg einer Einkaufsgenossenschaft³⁹³ oder einer Handelskette angeschlossen³⁹⁴ und sich von den Großhändlern getrennt. Keine Gewährsperson aus Bergisch Gladbach hatte sich einer regionalen Handelskette angeschlossen.

Bei den Gewährspersonen der Gemeinde Lindlar war ebenfalls die Reduzierung der Anbieter und eine Hinwendung zu preiswerteren Bezugsgemeinschaften zu erkennen. Allerdings fiel hier auf, dass sich in der Zeit nach dem Zweiten Weltkrieg sehr deutlich die regionalen Ketten³⁹⁵ und die internationalen Ketten³⁹⁶ durchsetzten,

³⁹² Ehrlinger (1962), S. 70ff. Die Umsätze des nicht gebundenen Lebensmitteleinzelhandels am Gesamtumsatz aller Lebensmittelläden betrug 1950 58%, 1955 waren es noch 41% und 1961 nur noch 3%. Die den Einkaufsgenossenschaften angeschlossenen Läden machten dagegen 25% und die den Handelsketten angeschlossenen Läden 39% des Umsatzes aus.

³⁹³ Zwei Betriebe schlossen sich der EDEKA an, einer der REWE.

³⁹⁴ Ein Betrieb schloss sich der SPAR an.

³⁹⁵ Hier war einmal Himmelreich vertreten und dreimal KOMA.

³⁹⁶ Fünf Betriebe schlossen sich TIP an, ein Betrieb der SPAR. Der Sonderfall TIP zeigt allerdings, dass die Einzelhändler nur bei ihrem Großhändler blieben, und dadurch automatisch dieser Handelsorganisation angehörten.

auch wenn 1939 in Lindlar Einkaufsgenossenschaften vertreten waren.³⁹⁷ In der Stadt Bergisch Gladbach dagegen hatten die Einkaufsgenossenschaften größeren Zulauf. Damit wird deutlich, dass die Wahl der Bezugsquelle sich deutlich auf den zeitlichen Bestand der Läden auswirkte.³⁹⁸

Gravierenden Veränderungen im Arbeitsalltag der Lebensmitteleinzelhändler in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts werden besonders im Einkauf deutlich. Die Konzentration des Einkaufs, die Reduzierung und Rationalisierung der Arbeitsabläufe bei Bestellungen, der Gebrauch technischer Neuerungen und die Minimierung des menschlichen Faktors sorgten für eine ausschließlich auf den finanziellen Vorteil ausgerichtete Einkaufsstrategie. Die Gewährspersonen passten sich, bis auf wenige Ausnahmen,³⁹⁹ diesen Entwicklungen an. Der zunächst vorteilhaft beurteilte preiswerte Einkauf stellte sich aber in den 1970er und 1980er Jahren für viele der Gewährspersonen als gravierender Nachteil heraus. Sie konnten bei der weiter vorangetriebenen und von den Genossenschaften und Handelsketten geforderten Rationalisierung, Technisierung und Betriebsvergrößerung nicht folgen, wurden abgelehnt oder nicht mehr beliefert und fielen aus dem System heraus. Durch den daraus resultierenden ungünstigen und teureren Einkauf und den größeren Arbeitsaufwand waren auch die Verkaufspreise entsprechend höher, weshalb sie nicht mehr konkurrenzfähig waren und ihren Laden aufgeben mussten.

³⁹⁷ Insgesamt waren drei Gewährspersonen bei der EDEKA und eine bei der REWE angeschlossen. Zwei dieser Gewährspersonen schlossen sich aber erst nachträglich der EDEKA an. Herr Müller kaufte zunächst bei TIP ein, wechselte aber zu Beginn der 1960er Jahre. Frau Stiefelhagen wurde Mitglied der EDEKA, nachdem die KOMA, bei der sie vorher angeschlossen war, in Konkurs gegangen war.

³⁹⁸ Von den Läden der Gewährspersonen aus dem Dorf Lindlar hatte sich der Laden von Herrn Steinbach, der seit 1959 der EDEKA angeschlossen war, und bis 1992 bestand, sich am längsten halten können. Die Läden der anderen Gewährspersonen aus Lindlar, die den Handelsketten KOMA oder TIP angehörten, mussten spätestens zu Beginn der 1980er Jahre schließen. Von den Gewährspersonen der Gemeinde Lindlar hatte nur noch Herr Müller, der sich 1961 der EDEKA angeschlossen hatte, zur Zeit des Interviews seinen Laden geöffnet. In Bergisch Gladbach waren in den 1990er Jahren von den Gewährspersonen noch zwei als Lebensmitteleinzelhändler in ihrem Laden tätig. Beide waren Mitglied einer Einkaufsgenossenschaft. Die Läden der Gewährspersonen, die sich keiner Einkaufsgemeinschaft oder einer regionalen Kette angeschlossen hatten, waren schon in den 1960er Jahren geschlossen worden, während sich zwei Läden, einer wurde von der SPAR, einer von der EDEKA beliefert, noch bis in die 1980er Jahre halten konnten. Die einzige Gewährsperson, deren Laden noch zur Zeit des Interviews bestand, war Herr Hetzenegger, der sich der REWE angeschlossen hatte. Als Ergänzung für Bergisch Gladbach muss hinzugefügt werden, dass auch die Filiale von Stüssgen noch bestand. Das Filialnetz und die Zentrale des Filialisten Stüssgen waren aber schon 1989 von der REWE übernommen worden.

³⁹⁹ Nicht in diese Aussagen eingeschlossen sind die Läden, die schon Anfang des 1950er Jahre geschlossen wurden. (Herr Joist, Herr H.). Diejenigen, die sich keiner Genossenschaft oder Handelskette anschlossen, waren Frau Quabach (GL) aus Bergisch Gladbach, die weiterhin von einem Großhändler beliefert wurde und Herr Tix aus der Gemeinde Lindlar, der aber 1976 den Verkauf von Lebensmitteln aufgab.

4.5. VERKAUF

Die Bezeichnung ‚Händler‘ impliziert neben der Funktion des Einkäufers auch die des Verkäufers. Die Antworten der Gewährspersonen hinsichtlich ihres Arbeitsalltags ähnelten sich dahingehend, dass sie als hauptsächliche Tätigkeit den Verkauf nannten, ohne jedoch genauer auf die spezifischen Verkaufstätigkeiten einzugehen. Erst auf genaueres Nachfragen hin ergab sich eine Rekonstruktion des Verkaufsablaufes. Die Verkaufstätigkeit, die Verkaufssituation und die zum Verkauf gehörenden sonstigen Arbeitsbereiche sollen im folgenden Kapitel im Mittelpunkt stehen.

Zunächst wird die Verkaufshandlung dargestellt, die sich zwischen Kunde und Verkäufer entwickelte. Dabei stehen die Unterschiede, die sich aus der jeweils spezifischen Situation in einem Bedienungsladen, einem Teilselbstbedienungsladen oder einem Selbstbedienungsladen ergeben, im Fokus.⁴⁰⁰ Zudem soll die Reaktion der Kunden auf diese Veränderung aus Sicht der Gewährspersonen herausgestellt werden.

Es folgt die Darstellung verschiedener Maßnahmen der Verkaufssteigerung. Es gab mehrere Strategien, um die Anziehungskraft eines Ladens zu steigern und die Kunden an ein Geschäft zu binden. Eine Steigerung des Umsatzes konnte durch unterschiedliche Werbemaßnahmen erreicht werden, wie z.B. Produktwerbung, Sonderangebote, Rabattsystem oder Warenpräsentation. Auch das freundliche Auftreten der Verkäufer sollte dazu beitragen, die Kunden zum Kaufen zu animieren.

Zum Arbeitsbereich Verkauf zählten noch weiter Zusatzangebote, die sozusagen im Preis inbegriffen waren. Zu den unentgeltlichen Leistungen zählte z.B. der Service, der für die Versorgung der Kunden mit den eventuell speziell gewünschten Lebensmitteln sorgt oder der den Transport der Ware zu den jeweiligen Haushalten übernahm. Außerdem wurde immer Kommunikation geboten, die nicht nur untrennbar mit der Handlung des Verkaufens verbunden war, sondern auch eine interaktive Beziehung zwischen Verkäufer und Kunde herstellte.

4.5.1. Tätigkeiten des Verkaufs

4.5.1.1. Verkaufstätigkeit im Bedienungsladen

Beim Verkaufen sind mindestens zwei Personen beteiligt, der Händler und der Kunde. Bei der Verkaufstätigkeit in einem Bedienungsladen, übernahm der Verkäufer den aktiven Part, das Bedienen, während der Kunde eher passiv blieb.⁴⁰¹ Auch die Art der Einrichtung des Bedienungsladens förderte die Rolle des Kunden als Zuschauer bzw. Konsument während des Verkaufsvorgangs. Die Theke teilte den Laden in eine

⁴⁰⁰ Zur statistischen Entwicklung der Selbstbedienungsläden seit den 1950er Jahren siehe Tietz (1966), S. 355ff; Priess (1962), S. 191ff.

⁴⁰¹ „Nein, die haben nichts angefasst. Also, man hat alles selbst tun müssen, jede Tüte verpackt, jede Nudel und was es so alles gab, Mehl und Zucker, sogar Hühnerfutter hatten wir lose.“ (Herr Tix). „Nein, die Kundin konnte nichts machen“ (Frau Rademacher).

Verkäufer- und eine Käuferzone. Während der Verkäufer diese Grenze überschreiten konnte, war dem Käufer eine statische Position vorbehalten. Der Kunde sollte außer dem Äußern seiner Wünsche keine aktiven Tätigkeiten entfalten müssen. Und selbst diese Handlung konnte durch das Überreichen eines Einkaufszettels ersetzt werden.⁴⁰²

„Ja, da kam man rein, und dann war da so ein Stück, wo der Kunde stehen konnte, da war ja nichts, da waren Plakate oder was, und dann kam der Laden, und da waren auch die Sachen denn. Die Leute konnten nicht an die Sachen wie heute.“ (Frau Garlet)

„Die [Kunden, d.V.] standen vor der Theke. Da kam der nicht und konnte an die Ware gehen. Nein, das wurde ihnen gepackt und gewogen und serviert. So ging das!“ (Herr Joist)

Im Gegensatz dazu führten die Verkäufer alle sonstigen Verkaufstätigkeiten und -handlungen aus. Die erste Reaktion des Verkäufers auf die Wünsche des Kunden war das Zusammensuchen der Ware.⁴⁰³ Dieses verlangte eine hohe Beweglichkeit. Die Waren wurden aus Platzgründen in Regalen oder Schubladen untergebracht, die den gesamten Raum säumten, also auch den Teil des Ladens, in dem sich der Kunde befand. Der Verkäufer musste aus seinem Bereich hinter der Theke in den Kundenbereich eintreten, wenn sich die gewünschte Ware nicht hinter oder unter der Theke befand.⁴⁰⁴ Die Form der Theke und ihre Breite zwang den Verkäufer, oft lange Wege zurückzulegen, um die gewünschten Produkte zusammenzustellen.

„Da machte eine Verkäuferin einige Kilometer am Tag. (...) Wegen jeder Büchse Milch, immer wieder in eine andere Ecke.“ (Frau Quabach)

„Wenn einer Zucker haben wollte, mussten wir den ganzen Weg gehen und das Pfund Zucker holen. Und dann den Weg wieder ganz zurück. Dann hat die Kundin was vergessen, Mehl, mussten wir den ganzen Weg wieder gehen. Nein, die Kundin konnte nichts machen.“ (Frau Rademacher)

Mit der Suche nach den gewünschten Artikeln war es aber noch nicht getan. Nun wurde noch die vom Kunden bestellte Menge abgewogen oder abgemessen und anschließend verpackt. Die meisten Produkte wie beispielsweise Zucker, Mehl oder auch Gebäck, konnten in Papiertüten verpackt werden.⁴⁰⁵ Flüssige Lebensmittel wie

⁴⁰² „Also, in der Regel hatten sie auch so einen Zettel, was sie alle mitbringen sollten, oder hatten ein Kind geschickt, dann musste ich also den Zettel ablesen“ (Herr Hetzenegger).

⁴⁰³ „Ja, der Kunde kommt rein, der wird freundlich begrüßt, man fragt ihn, was er für Wünsche hat und fängt dann an zu bedienen“ (Frau Paul).

⁴⁰⁴ „Man musste oft um die Kunden herumlaufen, um an all die Sachen zu kommen“ (Frau Stiefelha-gen). „Aber unser Laden war relativ klein, also da hat man sich nicht totgelaufen, obwohl wir viel Betrieb hatten. Also so ist das nicht“ (Frau Paul).

⁴⁰⁵ „Nun ist es ja so, wir mussten ja da zu der Zeit alles abwiegen auch. Wenn Mischgebäck gemacht wurde, da hatten wir drei Kartönchen da stehen: Waffeln und so durcheinander. Musste dann abgewogen werden“ (Frau Rademacher).

Öl wurden in Flaschen abgefüllt, die von den Kunden mitgebracht worden waren.⁴⁰⁶ Vereinzelt wurden Lebensmittel auch auf Tellern, in Schalen oder Gläsern transportiert.⁴⁰⁷ Es gab auch Produkte, die nach dem Abwiegen vom Verkäufer noch weiterverarbeitet werden mussten, wie beispielsweise die Kaffeebohnen, die für die Kunden in einer Kaffeemühle gemahlen wurden.⁴⁰⁸

„Das war viel Arbeit die Abwiegerei, und Mehl war nicht schön, immer hatte man die Tüten voll, die Waage war voll, das ging nicht so schön. Das war die Arbeit. (...) Jaja. Das musste alles abgewogen werden. Heute ist alles in Paketen. Früher war das alles Handarbeit.“ (Frau Keppel)

Wenn alle Waren den Wünschen des Kunden entsprechend bereitlagen, erfolgte das Addieren der Preise.⁴⁰⁹ Die Gewährsleute erwähnten gerade bei dieser Tätigkeit, dass sie früher noch ohne Maschine, ohne Taschenrechner oder elektrische Kasse ausgeführt wurde. Damit betonten sie gleichzeitig, dass sie die schwierige Aufgabe des handschriftlichen Addierens oder des Kopfrechnens besonders gut beherrschten. Auch bei dieser Arbeit sollte es, wie schon bei dem Zusammenstellen der gewünschten Waren, schnell gehen. Dabei war es aber umso wichtiger, dass keine Fehler gemacht wurden, und der Verkäufer sich nicht verrechnete. Ein Rechenfehler stellte einen Verlust für den Händler dar, der sich entweder finanziell ausdrückte oder das Vertrauen eines Kunden kostete.

„Wir hatten da die Blocks, die waren so breit und so lang, und da wurde aufgeschrieben.(...) 1,70 DM, 2,50 DM, 0,95 DM, so eine lange Reihe. (...) Wir waren nachher so in der Übung, wir haben nicht nur einzelne Zahlen, wir hatten das schon gleich im Kopf. (...) Das musste ja vorangehen.“ (Herr Quabach)

⁴⁰⁶ „Und wenn sie [die Kunden, d. V.] Öl kriegten, dann musste die Flasche abgewogen werden. Oder Rübenkraut, Marmelade, Glas abwiegen, Marmelade kam rein. Man wusste das ja gar nicht anders. Dagegen ist das heute ja ganz anders“ (Frau Rademacher).

⁴⁰⁷ „Aber früher war das einfach alles nicht abgewogen. Nichts! Da gab es diese Marmeladeneimer mit Mehrfruchtmarmelade und auch Senf im Eimer. Das war alles in Eimern so deponiert“ (Frau Häger). „Dann bekamen die also ein Pfund Apfelkraut, hatten eine Schale mitgebracht. Dann musste ich aus dem 25-Pfund-Eimer Apfelkraut, kennen Sie das, das zieht sich dann so. Und Zucker in die Tüte wiegen, Wurst und Käse wurde auf so einem Holz mit einem Schneidmesser.“ (Herr Hetzenegger).

⁴⁰⁸ „Und die Kaffeemühle war beim Durchgang mit durch, denn die Leute kauften auch Kaffee. Die bekamen losen Kaffee, es gab keine Packungen. (...) Der wurde sofort gemahlen, damit die Leute frischen schönen Kaffee hatten, wer ihn gemahlen haben wollte. Das war Ehrensache“ (Herr Zwirkirsch).

⁴⁰⁹ „Dann kriegte er es an die Theke gelegt, wurde dann nachgezählt, dann wurde aufgeschrieben, wir hatten keine Rechenmaschinen, alles solche Rubriken ausrechnen“ (Frau Garlet). „Und dann wurde das auf einem Blöckchen aufgeschrieben, und dann wurde das zum Schluss addiert, die einzelnen Posten“ (Frau Zanella).

Das abschließende Bezahlen war wieder eine interaktive Handlung zwischen dem Kunden und dem Verkäufer. Wie jedoch in einem späteren Kapitel noch zu sehen sein wird, war anstelle des Bezahlens das Anschreiben sehr populär. Diese Tätigkeit war wieder allein Aufgabe des Verkäufers, der den zu zahlenden Preis des Kunden in dem Anschreibebuch vermerken musste.

Der Verkaufsvorgang in einem Bedienungsladen veränderte sich im Laufe der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts. In den ersten Jahrzehnten war es für den Verkäufer reine Handarbeit gewesen. Die zunehmende Technisierung machte sich aber auch in den Lebensmittelläden bemerkbar. Einige Arbeitsschritte konnten durch Maschinen erleichtert werden. Schon vor dem Zweiten Weltkrieg wurden modernere Waagen eingeführt, die genauer und schneller das Gewicht anzeigten als die alten Waagen mit Gewichtsteinen. Gerade im Krieg mit der Lebensmittelzuteilung mussten exakte Portionen abgemessen werden, was nur mit den neuen Waagen möglich war.⁴¹⁰ Für eine weitere Arbeitserleichterung sorgten die Käse- oder Wurstschneidemaschinen, die nach dem Zweiten Weltkrieg von den Einzelhändlern gekauft wurden. Die Eltern von Herrn Steinbach aus Lindlar waren zunächst skeptisch, ob sich die Investition lohnt, wenn der Käse doch auch mit einem Messer geschnitten werden konnte. Sie wurden aber eines Besseren belehrt.

„Ich kann nur noch sagen, als wir den kleinen Laden noch hatten, da kam jemand von Bizerba und wollte uns dann eine elektrische Käsemaschine verkaufen. Meine Eltern wollten das ja nicht. Elfhundert Mark, das war ja ein Batzen Geld. Ich sagte, das hat doch keinen Zweck, die können doch den Käse nicht mit der Hand [schneiden, d.V.]. Das geht doch nicht. Das haben andere doch mittlerweile auch schon. Der Vertreter hat geredet und geredet, (...) und da hab‘ ich hinterher ‚Ja‘ gesagt. Und da habe ich unterwegs geschimpft gekriegt im Auto. Sie hätten ja sagen können, das geht dich nichts an, die kaufen wir nicht. Ja, wie wir sie dann hatten, da haben wir mal erst gemerkt, dass man ohne gar nicht zurechtkommt. Sie sehen auch da, das macht man noch von Hand, und da war man nicht bereit, so viel zu investieren, damit wir wirklich richtig schneiden konnten. Aber das war nun mal so. Die Eltern kamen aus der Landwirtschaft, die hatten da gar keine Beziehung zu.“ (Herr Steinbach)

Eine weitere Veränderung, die auch die Verkaufstätigkeit beeinflusste, trat im Laufe der ersten Jahrhunderthälfte immer mehr in Erscheinung. Schon zu Beginn des Jahrhunderts hatte es verpackte Produkte gegeben, die in einem Lebensmittelladen verkauft wurden. Mit der Expansion der Nahrungsmittelindustrie kamen weitere schon

⁴¹⁰ „Man war ja froh, um jede neue Sache. Auch die Waage, die Dezimalwaage. Das war ja früher mit den Steinen. Wir hatten die Steine alle verwahrt, weil wir sie ja doch noch für den Kohlenhandel und sowas gebrauchen konnten. Aber dann kriegten wir die moderne Schnellwaage, Bizerba, glaube ich, war die erste, da ging es ja schon ganz genau um fünf, zehn, fünfzehn Gramm. Und durch den Krieg war das ja auch ein ‚Muss‘, es gab ja eine Zuteilung von zwölfteinalb oder 125, 187,5, 3/8. Das waren die Zuteilungen“ (Herr Tix).

verkaufsfertig abgepackte Lebensmittel auf den Markt. Für die Verkäufer bedeutete das eine Erleichterung, denn sie brauchten diese Produkte nicht mehr eigenhändig abzuwiegen und zu verpacken.

„Und was eingepackt war, da fing es schon direkt an mit Waschartikel. Das waren die ersten, die alles in Verpackungen hatten.“ (Herr Tix)

„Wie auch Kaffee, kam alles nachher so in Papier. Das war für uns ja sehr, sehr praktisch. Der Zucker das war angenehm, Zucker ging ja viel, weil sie ja alle Kinder hatten.“ (Frau Keppel)

Der Anteil der verpackten Lebensmittel am Gesamtsortiment war allerdings bis in die 1950er Jahren immer noch gering. Die Lebensmittelhändler hatten aber die Vorzüge von verpackten Lebensmitteln erkannt, die den Verkaufsvorgang beschleunigten. Sie nahmen den zeitintensiven Arbeitsschritt des Abwiegens und Verpackens noch unverpackter Produkte aus dem Verkaufsvorgang heraus und erledigten diese Tätigkeit schon dann, wenn gerade keine Kunden zu bedienen waren.⁴¹¹

„Wir haben schon angefangen, später, wir haben das Mehl vorgewogen, wir haben Pfund und zwei Pfund schon fertiggemacht, Zucker schon fertiggemacht, so dass, wenn die Kunden kamen, das schon alles fertig war. (...) Das Gemüse haben wir schon mal fertig gemacht und haben da schon den Preis drauf geschrieben. Wir haben versucht, das so einfach wie möglich zu machen. Wir haben schon mal die Sachen gepackt und fertiggemacht, gewogen und den Preis drauf getan. Mit allen Gemüsen kannst du es ja nicht. Mit Pflirsichen und dergleichen kannst du es ja nicht, mit Äpfeln konntest du es machen.“ (Frau S.)

Die verpackten oder vorverpackten Lebensmittel bewirkten nicht nur, dass dieser Arbeitsschritt aus dem Verkaufsvorgang herausfiel, sie ermöglichten auch eine weitere Zeitersparnis. Den Kunden war es von nun an möglich, selber aktiv in den Verkaufsvorgang einzugreifen. Sie durften die verpackten Produkte aus den Regalen nehmen und ersparten den Verkäufern damit einen weiten Weg. Spätestens seit den 1960er Jahren wurden fast alle Lebensmittel verpackt zum Verkauf ausgestellt.⁴¹² Die Zusammenstellung der Kundenwünsche konnte schneller erfolgen, wenn die Kunden zumindest die Produkte selber zur Theke brachten, die sich auf ihrer Seite der Theke befanden. Die Verkaufsvorgang wurde vereinfacht und war schneller zu bewältigen.⁴¹³

⁴¹¹ „Dann kann ich mich auch noch sehr gut erinnern, wie die Ware alle lose verkauft wurde. (...) Aber das ist so, das stand lose da, aber die Verkäuferinnen, die Mädchen, die mussten das vorher schon fix und fertig verpacken, damit das, wenn die Kunden das verlangten, damit das schneller ging. Es wurde alles vorbereitet“ (Frau Zanella). „Wir kriegten einen Sack Mehl, das wurde im Pfund verkauft bzw. im Kilo. Ich machte das z.B. auch schon, im Voraus tat ich das abwiegen, ein Kilo und ein Pfund. Da nahm nicht jeder ein Kilo Mehl“ (Herr Joist).

⁴¹² „In den fünfziger Jahren holte die Industrie schwer auf. Es gab Mehl schon abgepackt, was es lange Zeit nicht gab“ (Herr Hetzenegger).

⁴¹³ „Der Verkauf war zügiger, da haben sich die Leute auch schon halb bedient. Stellten das auf die Theke“ (Herr Tix). „Da war das aber auch noch nicht mit der Selbstbedienung. Da gingen wohl die Leute schon mal auf die andere Seite und nahmen sich das und legten das auf die Theke. was

„Ja, es war insofern eine Arbeitserleichterung als wir, ich sagte ja, dass wir zuerst mal die meisten Sachen selber abpackten. (...) Also in der Zeit, wo keine Kunden da waren, haben wir abgepackt, und wenn dann Kunden kamen, wurde bedient und wenn er weg war, packten wir weiter ab. Dann ging das Bedienen ja viel schneller. Die nahmen sich dann dieses fertige Halbpfund oder Pfund Paket aus dem Regal und kamen zuerst einmal damit an die Theke, solange wie noch die Theke da war. Wie die nicht mehr da war, hatten wir so kleine Körbchen, Einkaufswagen kamen erst später, gingen mit dem Körbchen an die Kasse.“
(Herr Hetzenegger)

Es blieb für den Verkäufer eines Bedienungsladens lediglich das Zusammenstellen der gewünschten Produkte und das Errechnen des Preises. Hinzu kam der Einsatz von technischen Neuerungen, die die Arbeit weiterhin erleichterten. Die Arbeitsaufteilung wurde gelockert und die Kunden übernahmen in geringem Maße das Bedienen selbst. Der Schritt zur Selbstbedienung, der dem Händler innerhalb der Verkaufssituation nur noch das Zusammenrechnen des Gesamtpreises abverlangte, war demnach keine große Umstellung. Ausgehend von der sich wandelnden Verkaufssituation deutete sich schon seit Jahren eine Veränderung an. Die Entwicklung von einem Bedienungsladen zu einem Selbstbedienungsladen wurde durch mehrere Faktoren seit längerer Zeit vorbereitet⁴¹⁴ und wäre ohne die Technisierung der Arbeitsschritte, die Fortschritte in der Nahrungsmittelindustrie und das veränderte Rollenverständnis zwischen Kunde und Verkäufer nicht möglich gewesen.

„Weil man bis - ich würde sagen - in den fünfziger Jahren, noch meistens lose Ware führte, wurde dann automatisch auch bedient. Anfang 1960er bis Mitte der sechziger Jahre wurde dann verpackte Ware mehr verkauft. Da kam auch langsam die Umstellung von Bedienungsläden auf Selbstbedienung.“ (Herr Müller)

4.5.1.2. Die Übergangslösungen Teilselbstbedienung und Schnellbedienung

Bis auf wenige Ausnahmen kam es in allen Läden der Gewährsleute in den 1950er und 1960er Jahren zu einer Veränderung des Verkaufsvorgangs.⁴¹⁵ Einige Gewährspersonen vollzogen den Schritt zur neuen Ladengestaltung und der Einführung der Selbstbedienung direkt. Andere entwickelten auf dem Weg zur Selbstbedienung in ihren Läden eine Art Übergangslösung, die als ‚Teilselbstbedienung‘ oder ‚Halbselbstbedienung‘ bezeichnet wurde.⁴¹⁶

sie so haben wollten, das man nicht so weit drumrumlaufen musste. Aber Selbstbedienung war da noch nicht“ (Frau Stiefelhagen).

⁴¹⁴ „Ja, das ging langsam. Das kam so automatisch. Erst war alles lose, dann kam dies schon verpackt, dann kam der Zucker verpackt, dann kam so alles so langsam immer mehr“ (Frau Stiefelhagen).

⁴¹⁵ Von den Lebensmitteläden, die noch bis in die 1960er Jahre bestanden, wurden nur der von Herrn Tix und Frau Paul nicht auf Selbstbedienung umgestellt. Allerdings konnten sich diese Läden auch nicht mehr lange halten, weil sie dem „Trend zur Selbstbedienung“ nicht nachgekommen waren. (Frau Zanella).

⁴¹⁶ Herr Hetzenegger führte die Umstellung auf Teilselbstbedienung schon 1953 durch, Frau Qua-

Die Umstellung auf Teilselbstbedienung verlangte keinen Ladenumbau, war also die bequeme Variante für eine rationalisiertere Verkaufssituation. Die verpackten Lebensmittel erlaubten den Kunden, sich mit dem Gewünschten, sofern es sich auf ihrer Seite der Theke befand, zu versorgen. Sie konnten und sollten Artikel aus den Regalen nehmen, sie in einem Korb sammeln und zur Theke bringen.⁴¹⁷ Der Verkäufer stellte die restlichen gewünschten Waren, in der Hauptsache Frischeartikel wie Wurst und Käse, auf die Theke und rechnete den Preis zusammen. Die Teilselbstbedienung war das Ergebnis des rationalisierten Verkaufsvorgangs in einem Bedienungsladen.

„Erst hatten wir ja Bedienung, dann war so ein Stück Selbstbedienung, so Halbselbstbedienung, da war noch immer diese Bedienungstheke. Wie es denn nachher, dann war es ganz weg mit der Bedienung, dann war da die kleine Kasse, und dann gingen die Leute selber rund.“ (Frau Stiefelhagen)

Eine andere Art der Teilselbstbedienung war von der Großmetzgerei und Fleischwarenfabrik Abels, vorher Weber, in Bergisch Gladbach eingeführt worden. Da in einer Metzgerei keine Selbstbedienung möglich war, sollte der Verkaufsvorgang anderweitig rationalisiert werden. In dem Hauptgeschäft in Bergisch Gladbach wurden die Kunden an verschiedenen Theken bedient. Sie sammelten ihre Einkäufe in einem Korb und gingen abschließend zu einer Kassenstelle, wo die Kassiererin die Einkäufe abrechnete.⁴¹⁸ Damit war der Verkaufsvorgang in Bedienen und Kassieren unterteilt und das Geld brauchte nicht an den Bedienungstheken bezahlt zu werden.

Als Übergangsform zwischen Bedienungsladen und Selbstbedienungsladen galten auch die „Schnellbedienungs“- oder „Tempo“-Läden. Diese Läden wurden vor allem bei den Konsumgenossenschaften⁴¹⁹ oder Filialfirmen eingeführt. Die Firma Stüssgen beispielsweise richtete seit 1950 Tempo-Läden ein.⁴²⁰ Die Einrichtung von Schnellbe-

bach und Herr Quabach dagegen erst im Jahr 1958 und Frau Häger im Jahr 1959. Auch die Einkaufsgenossenschaft EDEKA stellte seit 1955 einige Läden auf Teilselbstbedienung, andere auf Selbstbedienung um. Seit 1958 wurde die Zwischenlösung der Teilselbstbedienungsläden immer weniger genutzt und schließlich aufgegeben. Wildt (1994), S. 182.

⁴¹⁷ „Ja, wir hatten Teil-Selbstbedienung - also nicht das ganze. Das war auch zu klein, dass sie da mit dem Wagen durchfahren konnten. Die nahmen sich alle ein Körbchen, so ungefähr. (...) Das kam ab '59“ (Frau Häger). „Das war so. Da standen die Körbchen. Und wo die Leute dran konnten, das machten die“ (Frau Gronewald). „Das war, Moment, '58 auf Teilbedienung. (...) und da hat mein Mann die ganze Theke, die Bedienungstheke, mit Glasfassaden abgedeckt. Da war dann drunter alles ausgestellt, was man noch verkaufen musste, was nicht verpackt war. (...) Da standen wir und, ich meine, die Sachen, wo die Kunden jetzt nicht dran konnten, die sollten nicht hinter die Theke. Aber es war ja auch viel auf den Glastheken ausgestellt und sowas, und das konnten sich die Kunden dann auch nehmen, oder an den Seiten“ (Frau Quabach).

⁴¹⁸ 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach (1956), S. 161, 163. Herr Hetzenegger berichtete, dass er mit der Inhaberin der Metzgerei 1953 eine Schulung an der Universität Köln besuchte, in der moderne Verkaufskonzepte vorgestellt wurden.

⁴¹⁹ Wildt 1994, S. 183. Wildt bezeichnet die Tempo-Läden auch als Kompromisskonzept, das die hohen Investitionen, die ein Umbau zu Selbstbedienungsläden erfordert hätte, vermeiden sollte.

⁴²⁰ Berger (1972), S. 35.

dienungsläden eignete sich vor allem da, wo sich ein Ladenumbau zum Selbstbedienungsladen aufgrund der geringen Ladenfläche nicht lohnte.⁴²¹ Bei der Schnellbedienung konnte der Kunde selbst keine Ware berühren. Er stand vor der Theke, während die verpackten Waren hinter der Theke lagen. Es wurden keine Produkte über die Theke gereicht. Die Verkäufer sammelten die gewünschten Waren in einem Korb, den sie auch zur Kasse brachten.⁴²² Von dem geänderten System der Bezahlung wurde ein Rationalisierungseffekt erwartet, weil das Kassieren zentral von einer Person und nicht von allen Verkäuferinnen erledigt werden musste.⁴²³ Der Kunde ging nach der Bestellung an der Theke zur Kasse, wo seine gewünschten Waren schon abgeliefert worden waren, die er nur noch bezahlen musste.

Die REWE-Einkaufsgenossenschaft gründete 1953 einen „Ladenbau-Beratungs- und Einrichtungsdienst“ für die Mitglieder, der zusammen mit dem „Finanzierungsdienst“ die Modernisierung der angeschlossenen Läden ermöglichen sollte.⁴²⁴ Für das Angebot der Ladenbauberatung wurde 1954 mit der Broschüre „Bessere Läden“ geworben. Die selbständigen Einzelhändler nahmen das Angebot des Ladenbaudienstes an, so dass schon im ersten Halbjahr des Jahres 1955 insgesamt 450 Beratungen bei selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern, die der Genossenschaft angeschlossen waren, durchgeführt werden konnten. Die Ergebnisse der Ladenumgestaltungen waren ebenfalls in der Broschüre enthalten und zeigten sowohl klassische Bedienungsläden in neuer, ansprechenderer Gestaltung als auch Tempo- oder Schnellbedienungsläden sowie Selbstbedienungsläden.⁴²⁵ Weitere Beispiele für das Nebeneinander von Bedienungs-, Tempo- oder Selbstbedienungsläden in den 1950er und frühen 1960er Jahren wurden in der Mitgliederzeitschrift REWE-Echo vorgestellt.⁴²⁶ Es wurde auch ein Beispielladen präsentiert, der das „Teilselbstbedienungsprinzip mit einer gewissen Schnellbedienung“ kombinierte.⁴²⁷

4.5.1.3. Verkaufstätigkeit im Selbstbedienungsladen

Die ursprüngliche Verkaufssituation zwischen Verkäufer und Kunde hatte sich mit der Wandlung zur Selbstbedienung grundlegend verändert. Für den Verkäufer entfiel das Zusammensuchen, Abwiegen und Verpacken der Ware und es blieb nur noch das Errechnen des Preises und das Kassieren.⁴²⁸ Der Kunde dagegen hatte einen ehemaligen Aufgabenbereich des Verkäufers übernommen, indem er seine Waren selber zu-

⁴²¹ Festschrift Stüssgen [1957b]. Der bedeutendste Unterschied zur Selbstbedienung lag für den Kunden darin, dass er zwar die verpackten Lebensmittel sehen, sie aber nicht anfassen konnte.

⁴²² Wildt (1994), S. 183.

⁴²³ Berger (1972), S. 35.

⁴²⁴ Jahresprotokoll (1954), S. 10.

⁴²⁵ Jahresprotokoll (1954), Anhang.

⁴²⁶ REWE-Echo 2(1954), S. 10-11. Auch die Produktwerbung nutzte die Schnellbedienungsläden als Werbeträger für Modernität: REWE-Echo 4(1954), S. 1-3.

⁴²⁷ REWE-Echo 5(1954), S. 14.

⁴²⁸ „Ja, das war eine wesentliche Arbeitererleichterung!“ (Frau Häger).

sammenstellte und zum Verkäufer bzw. zum Kassierer brachte. Der Verkaufsvorgang zwischen Verkäufer und Kunde hatte sich aus Sicht der Verkäufer vereinfacht und reduziert, während der Kunde einen neuen Aufgabenbereich übernahm.

„Ja, erstensmal, die Leute holten sich die Sachen selbst. Die hatten ihren Korb, und holten sich die Sachen. Es ging dann doch schneller voran, als wenn man immer bedienen musste. Ich meine, Käse schneiden und Wurst schneiden musste man schon noch, aber die kamen dann mit ihren vollen Körben an, und ich tippte in den Rechner und dann ging das schneller.“ (Frau Krämer)

„Man konnte da lang gehen, konnte sich eine Flasche Wein holen, konnte auch ein Päckchen Reis holen oder Waschpulver. Das war ja alles da. Konnte man rausgreifen, in den Wagen packen. Wagen schon, die müssen aus den fünfziger Jahren noch gewesen sein, dass die Leute sich selbst bedienen, wo eben Platz war.“ (Herr Zwikirsch)

Aber auch wenn sich die Arbeit während der direkten Verkaufshandlung für den Verkäufer reduzierte, kamen für ihn neue Aufgaben hinzu, die den Verkauf vorbereiteten. Dazu zählten beispielsweise das Bereitstellen und die Präsentation der Waren. Dieses hatte aber nichts mit einer unmittelbaren Verkaufsbeziehung zwischen Verkäufer und Kunde zu tun.⁴²⁹

Ausgenommen von den Rationalisierungs- oder Vereinfachungsprozessen blieben die Käse- und Wursttheken als klassische Bedienungstheken weiter bestehen.⁴³⁰ Hier wurden weiterhin Käse- und Wurstwaren geschnitten, gewogen und verpackt. Lediglich das Bezahlen der Ware entfiel und ließ den Verkaufsvorgang des klassischen Bedienungsladens unvollständig. Der Einsatz von Schneidemaschinen und elektrischen Waagen erleichterte zudem die Arbeit. Bedienen mussten die Verkäufer also auch nach Einführung der Selbstbedienung weiterhin bei einigen Warengruppen, auch wenn diese Tätigkeit nicht mehr die Hauptbeschäftigung innerhalb des Verkaufsvorganges ausmachte.

„Ja, ich meine, da war so viel Bedienung noch bei, dass das eigentlich nie weggefallen ist.“ (Frau Häger)

„Da war nur die Theke, wo Wurst und Käse drin war und wo der Kassentisch war. Das andere war alles den Kunden zugänglich.“ (Herr Zwikirsch)

⁴²⁹ Grundlage der Selbstbedienung war ein Angebot an verpackten Lebensmitteln. Zur Geschichte der Warenverpackung siehe Supermarkt und Emmaladen (1993).

⁴³⁰ In den Lebensmittelläden durfte nur Frischfleisch verkauft werden, wenn ein Metzger sowie Fleischfachverkäuferinnen angestellt waren. Dieses war bei keinem der Gewährspersonen der Fall. Der Verkauf von Wurstwaren war gestattet.

4.5.1.4. Kundenreaktionen zur Selbstbedienung

Die Reaktionen der Kunden auf die Einführung der Selbstbedienung waren nach Aussagen der Gewährsleute sowohl positiv als auch negativ, allerdings überwog der Anteil der zufriedenen Kunden. Das entspricht den Ergebnissen einer 1964 in Baden-Württemberg durchgeführten Verbraucherbefragung: 74% der Befragten fanden die Selbstbedienung für den Handel mit Lebensmitteln begrüßenswert, 22% fanden sie nicht begrüßenswert und 4% machten keine Angaben.⁴³¹

Die Kunden im Untersuchungsraum der vorliegenden Arbeit hatten sich schon seit einiger Zeit auf das Prinzip der Selbstbedienung einstellen können. Der Übergang von dem Bedienungsvorverkauf über die Teilselbstbedienung zur Selbstbedienung war fließend. Zahlreiche Waren gab es schon vor der vollständigen Selbstbedienung in verpackter Form und die Kunden hatten sich teilweise schon Artikel aus den Regalen nehmen können. Ungewohnt war nur die neue Ladengestaltung, die die „Wanderung“ der Kunden durch den Laden förderte, auf der Suche nach den gewünschten Produkten.⁴³² Dadurch war auch die ehemals festgelegte Trennung zwischen Kunden- und Verkäuferbereich aufgehoben, was bei einigen Kunden zunächst eine Unsicherheit verursachte.

Die positiven Reaktionen der Kunden auf die neue Verkaufssituation begründeten die Gewährsleute damit, dass diese Veränderungen häufig auch von den Kunden gewünscht worden waren. Einige Kunden hatten die Selbstbedienung schon in anderen Läden gesehen und erprobt⁴³³ und ihnen gefiel die neue Selbstständigkeit im Einkauf.⁴³⁴ Sie waren durch die Selbstbedienung nicht mehr von dem Verkäufer abhängig und trauten beispielsweise der industriellen Verpackung mit den aufgedruckten Men-

⁴³¹ Tietz (1966), S. 202. Die Einführung der Selbstbedienung beim Handel mit Textilien fanden nur 20% begrüßenswert, bei Hausrat waren es immerhin 45%.

⁴³² „Dann haben wir den nächsten Raum dazugenommen, diese Wand eingeschlagen. Das war aber schon, ich glaube 1962, dazugenommen und haben uns dann von dem hiesigen Schreinermeister nach unseren Vorstellungen neue Möbel anfertigen lassen. Neue Regale - sah sehr schön aus - in frischem Holz, da kamen dann schon fertig verpackte Sachen rein. Dann kauften wir eine neue Theke für Fleisch und für Wurst und wir kauften die erste Tiefkühltruhe“ (Herr Hetzenegger).

⁴³³ „Der Kunde wollte das dann auch, es wurde ja überall gezeigt, da musste man das ja machen. (...) Der Kunde wollte ja auch mal das Neueste haben. (...) Ja, die Konkurrenz machte es, dann musste man dann auch. Man wollte ja auch immer auf dem Laufenden bleiben. Es ist genau wie mit der Mode“ (Frau Stiefelhagen).

⁴³⁴ „Das kam gut an“ (Frau Reschka). „Das hatten sie sich ja schon eingewöhnt in den großen, waren ja alle schon mal gucken da, ne, das fanden sie ganz toll“ (Frau Häger).

genangaben eher als dem Verkäufer, der in seinem Bedienungsladen noch mit Hand abwog.⁴³⁵ Außerdem wurde von den Gewährsleuten vermutet, dass das Moderne und das Neue der Selbstbedienung faszinierte und die Kunden anlockte.⁴³⁶

„Das war eine große Umstellung für die Kunden, aber das hat sich so schnell eingeführt und eingespielt. Die waren halt, die Leute, die waren auch alle beweglich, fuhren doch schon mal in die Stadt, oder guckten da mal, da sahen sie das ja auch.“ (Frau Quabach)

Es gab aber auch skeptische Kunden, die sich nicht gerne umgewöhnen wollten.⁴³⁷ Einige beschwerten sich bei den Gewährspersonen und drohten im Fall der Umstellung auf Selbstbedienung mit einem Boykott des Ladens.⁴³⁸ Eingewöhnungsprobleme gab es auch bei den Kunden, die sich weiterhin eine Bedienung von den Verkäufern wünschten und die Ware erst dann berühren wollten, wenn sie sie bezahlt hatten. Diese Reaktion hatte nach Aussage der Gewährsleute zwei Gründe. Einerseits taten sich die Kunden schwer, Artikel aus dem Regal zu nehmen, weil sie das an Diebstahl erinnerte. Andererseits fanden einige Kunden es nicht hygienisch, wenn Lebensmittel wie beispielsweise Obst und Gemüse, von jedem Kunden angefasst und zurückgelegt werden konnten.

„Es gab Kunden, die sagten: ‚Mensch, das ist aber toll! Das macht sich aber gut.‘ Aber viele die wollten da nicht dran. Die sagten: ‚Also selbst nehmen, das ist was Unehrlisches. Das muss man gegeben bekommen. Man darf sich nicht selbst nehmen.‘ Das mal klar machen: ‚Ihr müsst das ja bezahlen, ihr kommt ja nicht am Bezahlen vorbei. Ihr sollt uns nur die Arbeit abnehmen. Das ist doch schön, wenn Ihr das anfassen könnt. Fasst es an, Ihr könnt es Euch angucken. Ist es schön? Gefällt es Euch? Wenn es Euch nicht gefällt, setzt es wieder rein.‘ ‚Aber dann haben wir es doch angefasst.‘ ‚Ja,‘ sag ich, ‚die sind doch verpackt, da kann nichts passieren. Der nächste hat keinen Nachteil.‘ Das war also die erste Reak-

⁴³⁵ „Die Selbstbedienung, das ist auch erst in den sechziger Jahren so richtig aufgeblüht. Das war dann doch auch unser Rückgang, wie die Leute selbst einkaufen konnten. Das taten sie ja lieber, so waren sie immer auf den Kaufmann angewiesen, was der abwägt, und was der ‚rüberreicht, und so konnten sie es sich selbst aussuchen. Wir haben dann stückweise den Laden aufgegeben“ (Herr Tix).

⁴³⁶ „Da waren sie stolz und fanden es schön, da war keiner bei, der mal was gesagt hat“ (Frau Häger).

⁴³⁷ „Die älteren Leute haben sich damit schwer getan. Wie das heute auch ist, wenn was Neues kommt. Junge Leute haben damit keine Schwierigkeiten“ (Frau Zanella). „Und auch hier mit der Selbstbedienung, wie es hieß: ‚Wir bauen also jetzt um und dann machen wir mit Selbstbedienung.‘ Da waren welche, die sagten: ‚Wenn Ihr den Blödsinn anfangt, kommen wir nicht mehr.‘ Das wurde gesagt“ (Herr Steinbach).

⁴³⁸ „Als wir diesen Laden hier schlossen und den Markt machten, hat mir hier auf der Strasse eine Dame gesagt: ‚Fräulein Keppel, ich konnte gestern Abend nicht einschlafen, ich habe gehört, Sie wollen Ihren Laden schließen. Nein, das ist ja schrecklich!‘ Kamen die Supermärkte überall, da sagte mein Neffe: ‚Also Tante Inge, es hat keinen Sinn mehr, die Geschäftchen machen alle zu, die Supermärkte werden immer mehr. Wir müssen auch einen machen, einen Supermarkt.‘ Und da habe ich die Kunden so langsam vorbereitet. ‚Was wird da oben gebaut?‘ ‚Ja,‘ sag ich, ‚wir wollen selbst einen Supermarkt haben.‘ Die waren alle entsetzt“ (Frau Keppel).

tion. Aber alles, was bequem und gut ist, setzt sich dann auch schnell durch. Die Leute haben sich doch schnell überzeugen lassen. Und es gab natürlich viele, die vital genug waren und das schnell annahmen.“ (Herr Hetzenegger)

Eine weitere Umstellung bedeutete das Suchen der Lebensmittel, das einigen Kunden zu lästig war.⁴³⁹ Die Gewährspersonen berichteten aber auch, dass diese Bedenken schnell behoben werden konnten. Mit Hilfe von kleinen Tricks halfen sie den Kunden, sich an die neue Art des Einkaufs zu gewöhnen. Herr Steinbach wendete bei den Kunden, die sich seiner Meinung nach aus Prinzip nicht auf die Selbstbedienung umstellen wollten, einen Trick an. Er führte sie zunächst herum und bediente sie, ließ sie dann jedoch eine Zeitlang allein vor den Regalen stehen. Wenn die Kunden nicht länger auf die Betreuung von Herrn Steinbach warten wollten, fingen sie an, sich selbst zu bedienen. War dieser Schritt erst einmal getan, gewöhnten sich die Kunden schnell an die neue Verkaufsform.

„Als das dann los ging, da hatten wir noch keine Wägelchen, da wurde zuerst nur mit Körben gemacht. So, dann haben wir den Trick gemacht, da sind wir eben mit diesen kritischen Leuten, dann haben wir denen geholfen und sind mitgegangen, aber nur ein paar Meter. Dann haben wir uns rufen lassen, eben ans Telefon kommen usw., und ja, ‚müssen sie mal eben festhalten‘. Dann war das aber so lange am Telefon, bis dass es ihnen leid wurde, und sie gingen von selber. Beim zweiten, drittenmal war’s gut. Wir mussten wirklich die Leute erst dazu kriegen.“ (Herr Steinbach)

4.5.2. Verkaufsförderung durch Werbung

4.5.2.1. Werbung für den Laden

4.5.2.1.1. Produktwerbung außerhalb des Ladens

Zu den unerlässlichen Voraussetzungen für den Verkauf gehören die Nachfrage und der Warenbedarf der Kunden. Um den Verkauf ihrer Ware zu gewährleisten, mussten die Lebensmitteleinzelhändler zunächst einmal Konsumenten in ihren Laden locken. Zu diesem Zweck bedienten sie sich verschiedener Werbemaßnahmen.

Ein besonderer Anreiz für die Kunden war der preiswerte Einkauf, weshalb sich die Werbung zum großen Teil auf die Präsentation von Sonderangeboten stützte. Die Strategie bestand darin, einzelne Produkte als Lockmittel über Qualität oder Preis zu bewerben. Diese Produktwerbung wurde verstärkt seit den 1950er Jahren betrieben und ging von den Großhändlern oder den Zentralen der Handelsketten und Genossenschaften aus. Der Lebensmitteleinzelhändler selbst hatte, sofern er einer Einkaufsgemeinschaft angeschlossen war, nicht viel mit der Organisation dieser

⁴³⁹ „Ja, anfangs waren sie so ein bisschen skeptisch. ‚Mensch Meyer, jetzt muss man sich selbst bedienen‘ oder ‚Wie geht das?‘ und wollten wissen, wo alles war. War ja eine Umstellung im Laden. Und nachher ging es besser“ (Frau Krämer). „Es war so praktisch. Wenn sie nicht wussten, fragten sie“ (Herr Zwikirsch).

Werbemaßnahmen zu tun. Er diente nur als Verteiler der für die Kunden gedachten Werbezettel, die von den Zentralen erstellt worden waren.⁴⁴⁰ Diese übernahmen die Konzeption der Werbung und die Herstellung von Werbezettel oder Flugblätter, die zum Kauf bei allen Händlern der jeweiligen Einkaufsgemeinschaft anregen sollten. Die Werbezettel waren von ihrem Erscheinungsbild her als der jeweiligen Einkaufsgemeinschaft zugehörig zu erkennen. Die angeschlossenen Lebensmitteleinzelhändler mussten nur noch ihre Adresse per Stempel ergänzend hinzufügen und für die Verteilung der Zettel an die Haushalte in ihrer Umgebung sorgen.⁴⁴¹ Die Werbezettel informierten die Kunden über preiswerte Produkte und sollten beim Kunden den Bedarf wecken, diese Produkte zu kaufen. Gleichzeitig wurde sie darüber informiert, wo sie die gewünschten Artikel erstehen konnten. Auch die großen Filialbetriebe wie beispielsweise Stüssgen, nutzten die konzentrierte, zentralisierte und damit preiswertere Herstellung von Werbematerial.⁴⁴²

Seit Anfang der 1950er Jahre gab es für die der REWE angeschlossenen selbständigen Lebensmitteleinzelhändler das Angebot, den Werbedienst der REWE-Zentralorganisation zu nutzen. Dieser umfasste „die Werbeberatung, die Erstellung und Bereitstellung von Werbemitteln, Werbeplanungen sowie Dekorationsanleitungen und Entwürfe.“⁴⁴³ Ziel dieses Angebotes war es, „die Voraussetzungen für die Individualwerbung des REWE-Kaufmannes wie auch für die einzelgenossenschaftliche und zentrale Gemeinschaftswerbung“ zu schaffen.⁴⁴⁴

4.5.2.1.2. Imagewerbung der Großhändler, Handelsketten oder Genossenschaften

Die gemeinsame Werbung führte dazu, dass in allen Geschäften der jeweiligen Großhändler, Genossenschaften oder Handelsketten hinsichtlich der preiswert angebotenen Produkte für die Dauer des Angebotes eine Konformität erreicht wurde. Die bestehende Gemeinsamkeit wurde noch weiter gefördert, um ein einheitliches äußeres Bild der Läden aufzubauen. Die Genossenschaften, Handelsketten oder Großhändler wollten sich eine unverwechselbare äußere Gestalt, ein Image geben, das bei den Kun-

⁴⁴⁰ „Ja, da wurden Zettel rausgegeben, früher, wie wir noch Lebensmittel hatten. Handzettel und da waren wir ja auch einer Kette angeschlossen, und wir kriegten dann auch für die jeweilige Woche oder vierzehn Tage das Angebot“ (Ehefrau von Herrn Scheurer). „Ja, die Großhändler machten ja Werbung, der ‚TIP‘ zum Beispiel“ (Frau Krämer). „Werbung, ja, durch Himmelreich ja, mit den Zettelchen damals“ (Frau Reschka). „Emaillieschilder ne, von den Firmen, ne, doch, später, Papierreklame mit so, wie soll ich sagen, Papierreklame, so jet. So Zettelchen“ (Frau S.). „Und dann kriegten wir diese Werbe-, wie soll ich sagen, diese Zettel vom Großhändler zum Verteilen“ (Frau Gronewald).

⁴⁴¹ „Die EDEKA hatte ihre Flugblätter, die wir dann mit unserem Stempel versahen“ (Frau Häger).

⁴⁴² „Ja, wir haben Flugblätter ausgeteilt. (...) Die kamen von der Zentrale fertig gedruckt. Wie z. B. das Fleisch, das war so ein großes Plakat, mit Fleisch wurde dann Reklame gemacht. Wurden denn an Haushaltungen verteilt“ (Frau Rademacher).

⁴⁴³ Jahresprotokollbericht der REWE (1955), S. 12.

⁴⁴⁴ Jahresprotokollbericht der REWE (1954), S. 10.

den positiv besetzt war.⁴⁴⁵ Die Assoziationen mit der übergeordneten Organisation sollte sich auch auf die Entscheidung der Kunden für einen Laden auswirken. Damit die Läden sofort als einer bestimmten Einkaufsgemeinschaft zugehörig erkannt wurden, musste ihr äußeres Erscheinungsbild einheitlich gestaltet werden.⁴⁴⁶ Die von der REWE-Zentrale angebotene Hilfe in Form des Werbeposten hatte dementsprechend zum Ziel „nicht nur die Wege des Warenabsatzes aufzubereiten, sondern der ganzen REWE-Handelsgruppe Resonanz und Vertrauen zu schaffen.“⁴⁴⁷

Dass aber nicht nur das Image ausschlaggebend für den Umsatz eines Geschäftes ist, zeigt sich am Beispiel der konsumgenossenschaftlichen Läden. Die Konnotation des Konsum war eher negativ besetzt, was die Kunden aber nicht davon abhielt, dort einzukaufen. Als eindeutiger und ausschlaggebender Vorteil wurde der günstige Preis der Waren angesehen. Gleichzeitig hatten aber gerade diese preiswerten Produkte das negative Bild mitbegründet, weil der Konsum mit einem Armeleutegeschäft gleichgesetzt wurde.⁴⁴⁸ Die Firma Stüssgen gehörte dagegen nicht zu den preiswertesten Läden, warb dafür aber mit Qualität.⁴⁴⁹

Bei den Genossenschaften oder Handelsketten handelte es sich bei den Mitgliedern um selbständige Lebensmitteleinzelhändler. Ihnen war freigestellt, wie sie ihren Laden führten. Um trotzdem ein einheitliches Bild zu kreieren, boten die Genossenschaften für das äußere Erscheinungsbild des Ladens Gestaltungselemente an. Diese Elemente waren in Form von Lampen für die Außenwand zu haben, wie sie beispielsweise die beiden regionalen Handelsketten KOMA und Himmelreich zur Verfügung stellten. Auf diesen Lampen, die für den Eingangsbereich des Ladens gedacht waren, stand der Name der Kette oder der Name des Ladeninhabers.⁴⁵⁰ Auch Transparente oder Schilder mit dem Namen der Genossenschaft oder Handelskette wurden mit Beginn der Mitgliedschaft der Einzelhändler für die Läden zur Verfügung gestellt. Die Gestaltungselemente der EDEKA beispielsweise veränderten sich im Laufe der Jahre und richteten sich auch nach modischen Aspekten.

⁴⁴⁵ Die REWE entwickelte 1971 Leitlinien für die Gestaltung des optischen Erscheinungsbildes, welches den zugehörigen Lebensmittelläden ein „von anderen Unternehmen und Gruppen des Lebensmittel-Einzelhandels deutlich unterscheidbares, unverwechselbares Profil“ bieten sollte. Heeger (1979), S. 155.

⁴⁴⁶ Bei Stüssgen war das der Buchstabe ‚S‘ mit einem Kreis außen herum. Bei REWE bestand das Gruppensymbol aus dem Namen „REWE“ und einem dreifarbigem ‚Korbband‘. Heeger (1979), S. 155.

⁴⁴⁷ Berger (1972), S. 154.

⁴⁴⁸ Wildt (1994), S. 185. Auch Frau Quabach, die während und nach dem Zweiten Weltkrieg in einer Konsumfiliale in Lindlar gearbeitet hatte, benutzte diesen Ausdruck, obwohl sie ihn zu stark fand.

⁴⁴⁹ In einem Radiointerview 1952 aus Anlass seines 75. Geburtstag erläuterte Cornelius Stüssgen seine Geschäftsprinzipien. „Ich habe stets auf Qualität gehalten und dafür einen angemessenen Preis bezahlt und verlangt.“ Kassette mit der Radioaufzeichnung im REWE-Archiv.

⁴⁵⁰ „Über der Haustür hatten wir von Himmelreich eine große Reklamelampe. Da stand auch mein Name drin“ (Frau Reschka). „KOMA-Leuchte. (...) Da hatten wir so eine große Leuchte, ein KOMA-Schriftzug“ (Herr Scheurer).

„Ich kann mich daran erinnern, im Krieg hatte da gestanden ‚Kolonialwaren‘ auf so einem Holzbrett. Das stand auch noch früher da, aber das ist nach dem Krieg direkt weggemacht worden. Ja, und dann kamen diese Schilder da: ‚KOMA‘ oder ‚EDEKA‘, diese Transparente.“ (Frau Stiefelhagen)

„Erst hatten wir nur diese EDEKA, diese Schleife. Und später haben wir, ich weiß nicht mehr, welches Jahr, als wir dann wieder umgebaut hatten, da haben wir unser ‚Steinbach‘ drüber gekriegt. Da stand da wieder unser Name, war eigentlich auch Vorschrift. (...) Später hatten wir dann diese Blockbuchstaben, von der Schleife ging man ja weg von der EDEKA. Und dann hatten wir dieses Fensterfries, da war auch noch wieder EDEKA drauf, optisch sah das auch ein bisschen gut aus.“ (Herr Steinbach)

Herr Zwikirsch hatte seinen Laden ebenfalls mit den Gestaltungselementen verziert, die ihn als Mitglied der EDEKA auswiesen. Zusätzlich zu diesen Zeichen der Zugehörigkeit hatte er noch ein privates Logo für seinen Laden herstellen lassen. Dieses Logo, das aus einer Assoziation mit seinem Nachnamen entstammte, nutzte er als Erkennungszeichen, das er beispielsweise im Adressbuch, im Branchenverzeichnis oder im Briefkopf verwendete.⁴⁵¹

4.5.2.2. Werbung am und im Laden

4.5.2.2.1. Schaufenster als Werbefläche

Das äußere Erscheinungsbild des Geschäftes wurde aber nicht erst mit Zugehörigkeit des Inhabers zu einer Einkaufsgemeinschaft gestaltet. Die Lebensmitteleinzelhändler prägten das Bild ihres Ladens durch ihre Schaufensterdekoration, unabhängig davon, ob sie einer Einkaufsgemeinschaft angeschlossen waren oder nicht. Das Schaufenster als das „wichtigste Präsentationsmedium für die Verlockungen der Konsumgesellschaft“⁴⁵² bot im Gegensatz zu den standardisierten Werbeträgern der Genossenschaften oder Handelsketten dem Händler die Möglichkeit, dem Laden ein individuelles Erscheinungsbild zu verschaffen.

Die Gestaltung der Schaufenster wurde oft von den Gewährspersonen erwähnt. Neben ihren sonstigen beruflichen Tätigkeiten stach diese heraus, weil sie von dem Händler Kreativität verlangte.⁴⁵³ Gleichzeitig sollten die Kunden von der Dekoration angesprochen und über die im Laden erhältlichen Artikel informiert werden. Dadurch erhofften sich die Händler einen Werbeeffekt, der die Kunden in den Laden lockte.

⁴⁵¹ „Das habe ich entwickeln lassen. Das ist einmal Lebensmittel und einmal Textil“ (Herr Zwikirsch).

⁴⁵² Spiekermann (1999), S. 583.

⁴⁵³ „Mein Mann der hat immer ganz tolle Reklame gemacht, hat z.B. geschrieben: „Das ist doch alles Kappes, Pfund soundsoviel Pfennig“. Der hat immer so originelle Werbung gemacht. Das muss ich sagen“ (Frau S.).

„Da ist also ein Schaufenster gemacht worden, ein Schaufenster war damals doch für Lebensmittel etwas wichtiger, weil es den Kunden animieren sollte, Sachen zu kaufen, wo sie früher vielleicht nicht so dran gedacht haben. Dann wurde das zweite Schaufenster gemacht, und ich weiß, dass das später, als die Geschäfte in Gladbach modernisiert wurden und größer wurden, dass man also schon um Kunden werben musste. Da wurden auch die Schaufenster schon ein bisschen besser gestaltet und so ein bisschen werbewirksamer Kaufanreize geschaffen.“ (Herr Hetzenegger)

Schaufenster wurden aber nicht nur für die Stammkunden genutzt, sondern auch, um neue Kunden zu gewinnen. Für die Händler war es mit zunehmender Konkurrenz und wachsender Bevölkerung wichtig, dass sie äußerlich als Lebensmittelgeschäft zu erkennen waren.⁴⁵⁴ Im Gegensatz zu den Stammkunden mussten neue Kunden oder Laufkundschaft auf den Laden hingewiesen werden.⁴⁵⁵

„Schaufenstergestaltung, damit die Leute am Schaufenster mal stehen blieben. Die laufen ja sonst vorbei, was soll man da reingucken, das hat der ja im Laden: Die Schaufenster vielleicht so ein bisschen künstlerisch gestalten.“ (Herr Hetzenegger)

Auch der Vater von Herrn Steinbach beantragte 1949 für sein Milchgeschäft den Einbau eines Schaufensters. Das vorhandene Fenster des Verkaufsraumes sollte vergrößert werden. Als Begründung wurde im Bauantrag angegeben: „Der an der Straßenseite meines Hauses gelegene Verkaufsraum für Molkerei-Erzeugnisse soll zwecks besserer Werbemöglichkeit mit einem Schaufenster versehen werden.“⁴⁵⁶

Die Dekoration der Schaufenster sollte auf die im Laden erhältlichen Waren hinweisen und die Passanten oder Kundschaft zum Kauf animieren.⁴⁵⁷ Die befragten Gewährspersonen legten großen Wert auf die Gestaltung, die auch regelmäßig verändert wurde.⁴⁵⁸ Eine Einschränkung der Kreativität war aber dadurch gegeben, dass nicht

⁴⁵⁴ „Das war nur das Geschäft, und da konnte man sehen, was alles drin lag. (...) Das war ein Lebensmittelgeschäft, das konnte man direkt sehen“ (Herr Joist).

⁴⁵⁵ Spiekermann (1999), S. 573ff spricht im Zusammenhang mit der seit Mitte des 19. Jahrhunderts zunehmenden Schaufenstergestaltung im Einzelhandel von einer „langsamen Veränderung der Kommunikation zwischen Kleinhändlern und Kunden. Anders als das persönliche Gespräch im Laden zielte das Schaufenster nicht mehr auf Einzelne, sondern auf große Gruppen potentieller Käufer.“ Diese Entwicklung ist im Untersuchungsgebiet erst seit den 1930er Jahren zu erkennen. Allerdings bezieht sich Spiekermann bei seinen Ausführungen auf Großstädte. Im Untersuchungsraum gab es demgegenüber weniger Laufkundschaft, an die sich die Händler mit ihrer Schaufensterdekoration wenden konnten.

⁴⁵⁶ Bauantrag von 1949 (Privatbesitz Herr Steinbach). Die Genehmigung zum Bau des Schaufensters wurde erteilt.

⁴⁵⁷ „Es wurde ausgestellt im Schaufenster, was man hatte, aber das war ja im Krieg nicht mehr viel“ (Frau Stiefelhagen).

⁴⁵⁸ „Alle 14 Tage habe ich die Schaufenster neu ausgestellt. Die Sachen, die es dann so gab. (...) Ja alles, was es so gibt: Büchsen oder Flaschen. Weiß ich so gar nicht mehr all. Aber alle 14 Tage die Fenster geputzt und dann wieder neu dekoriert“ (Frau Reschka). „Ja, Gotteswillen, das ist das A und O!“

alle Produkte ausgestellt werden konnten. Die bis in die 1950er Jahre überwiegend unverpackten Lebensmittel wurden dementsprechend nicht präsentiert, weshalb vor allem Konserven oder z. B. Zigarettenschachteln als Dekorationsmaterial dienen mussten.⁴⁵⁹ Mit Zunahme der verpackten Lebensmittel konnte auch auf andere Produkte hingewiesen werden. Allerdings wurden dann leere Verpackungen oder Schaufpackungen verwendet, weil die Lebensmittel im Schaufenster verdorben wären.⁴⁶⁰

Einige Gewährspersonen setzten bei der Gestaltung der Schaufenster besonders auf lustige Kreationen. Humorvolle Dekorationen sollten eine besonderen Blickfang für das Geschäft bilden, schienen aber auch den Händlern selbst Spaß gemacht zu haben.

„Und dann haben wir, das vergesse ich nie im Leben, dann haben wir mal den Nikolaus fertig gemacht, aber in Natura, in Natura so groß. Der hatte von meinem Mann (...) die Stiefel an. Da haben wir den mit roter Karnevalsseide fertig gemacht. Die Kinder haben vor dem Fenster gestanden und haben geguckt und sind abgehauen. So ‘ne Dekorationen hat mein Mann immer gemacht. So ‘nen Quatsch!“ (Frau S.)

„Also einmal gab es, ich weiß nicht von Maizena, oder von irgendeiner Fabrik, die machten einen Wettbewerb: Wer macht die schönste Schaufenstergestaltung mit unseren Produkten? Da habe ich auch einen Preis bekommen. Da haben wir die Produkte nicht nur einfach reingestellt, sondern irgendwie in Bezug mit Haushalt praktisch.“ (Herr Hetzenegger)

Lediglich Frau Stiefelhagen berichtete als einzige selbständige Lebensmittelhändlerin, dass ihre Schaufenster in den 1950er Jahren von einer professionellen Dekorateurin gestaltet wurden. Diese wurde von der Handelskette zur Verfügung gestellt, von der sie in dieser Zeit ihre Waren bezog.⁴⁶¹

In den Filialen von Stüssgen wurde die Schaufenstergestaltung von eigens dafür angestellten Dekorateurs übernommen. Die Zentrale übernahm die Organisation für diesen Arbeitsschritt, der nicht von den Filialleitern erledigt werden musste.⁴⁶² Dadurch entstand eine gewisse Konformität der Filialen hinsichtlich ihrer Schaufenstergestaltung.

(Frau Gronewald).

⁴⁵⁹ „Ja, das machten wir. Wir hatten im Fenster immer irgendetwas. In einem Fenster hatten wir Zigarettens, Zigarren und so. Das konnte man ins Fenster tun“ (Frau Garlet). „Ja, vor allen Dingen in Wuppertal habe ich viel, viel dekoriert. Das lag mir auch so“ (Herr Quabach). „Das waren meist immer Konserven und solche Sachen“ (Frau Quabach).

⁴⁶⁰ „Es waren immer zum Teil auch noch Schaupackungen, die die Sonne nicht so vertrugen“ (Frau Reschka).

⁴⁶¹ „Ja, da kamen nach dem Krieg, wann haben wir denn bei Edelstoltz [Einkaufsring, d. V.] gekauft? Die brachten sogar eine Dekorateurin [Dekorateurin, d. V.], die kam dann immer“ (Frau Stiefelhagen).

⁴⁶² „Da wurde jede Woche dekoriert. (...) Nein, das machte ein Dekorateur, der kam immer“ (Frau Rademacher).

Neben der Dekoration des Schaufensterraumes mit Artikeln und anderen Gegenständen nutzten die Gewährspersonen die Fensterscheibe, auf der sie die Angebote anpriesen. Entweder wurden Zettel oder Plakate an die Scheibe geklebt,⁴⁶³ oder die Werbebotschaft direkt auf die Fensterscheibe geschrieben.⁴⁶⁴ Die Angebote oder sonstigen Beschriftungen sollten gleichmäßig und leserlich sein, um ein ansprechendes Gesamtbild neben dem dekorierten Schaufenster abzugeben. Herr Joist und Herr Zwikirsch hatten zu diesem Zweck die sogenannte Plakatschrift in einem Kurs⁴⁶⁵ oder von einem Privatmann erlernt.⁴⁶⁶

In den 1970er Jahren fiel die Schaufensterdekoration der Sortimentserweiterung zum Opfer.⁴⁶⁷ Die Händler mussten in ihrem meist recht kleinen Lebensmittelgeschäft immer mehr Artikel und Warengruppen unterbringen. Um noch eine zusätzlichen Stellwand zu bekommen, verwandelten viele das Schaufenster in eine undurchsichtige Wand. Sie strichen die Schaufensterscheibe, stellten von innen Regale davor und befestigten außen Angebotsplakate oder Beschriftungen.⁴⁶⁸

„Die [Kunden, d.V.] sollen die Plakate auf dem Schaufenster sehen, und da haben wir auch das Dekorieren drangegeben. Ich bin einfach hingegangen und habe das Fenster zugestrichen, und somit konnte ich von außen Plakate draufkleben und von innen Regale. Man hatte schon wieder Regale. (...) Ja ich hatte den grün [das Schaufenster, d. V.], aber das sah immer gut aus. War sauber und wir hatten vor allen Dingen schon wieder rund 2 bis 2,5m Regalwand mehr. Es ging ja auch immer drum, dass man Platz hatte.“ (Herr Steinbach)

„Und wir haben hier denn das Schaufenster zugeklebt. Wir brauchten ja kein Schaufenster mehr haben. Das kleine Schaufenster zur Eingangstür gemacht und haben da auch Regale hingesetzt.“ (Herr Hetzenegger)

⁴⁶³ „Ja Angebote, diese Zettel wurden reingehängt“ (Herr Scheurer). „Ja, man machte Sonderangebote, Wurfsendungen und so etwas. Plakate im Fenster, große“ (Frau Stiefelhagen).

⁴⁶⁴ „Ja, mein Mann hat die Fenster beschrieben“ (Frau Quabach).

⁴⁶⁵ „Schaufenster, haben wir selber dekoriert und alles. Plakatschrift. Ich konnte Plakatschrift, da hatte ich mal einen Kursus mitgemacht, und da konnte ich alles selber schreiben“ (Herr Joist).

⁴⁶⁶ „Da kam immer ein Kunde, der sagte: ‚Wissen Sie, Ihre Dekoration ist gut, aber Ihre Schrift schrecklich! (...) Ich bringe es Ihnen bei.‘ Da kam er zu uns, da habe ich Plakatschrift geübt. (...) Zwei oder drei Sorten. Ja, war wirklich schön. Mit der dicken Feder, mit der kleinen Feder, so alles mögliche. Doch, das hat er mir beigebracht“ (Herr Zwikirsch). Zu diesem Zweck gab es Schablonentafeln für das Erlernen von Plakatschrift. (Archiv der Volkskundlichen Kommission für Westfalen, Münster).

⁴⁶⁷ „Aber das haben wir nachher dann wieder gelassen. Das fiel dann nachher überall weg. Da wurden die Plätze schon wieder mehr genutzt für Ware“ (Frau Häger).

⁴⁶⁸ „Allerdings nachher, wie das nicht mehr so üblich war, da habe ich dann ein Obstregal da gemacht. Da stand ein großes Obstregal“ (Frau Krämer).

4.5.2.2.2. Produktwerbung im Laden

Die Werbung für die zu verkaufenden Produkte wurde von verschiedener Seite betrieben. Die Herstellerfirmen der Produkte lieferten in einigen Fällen auch gleich die Werbemittel für diese Artikel mit und beteiligten sich so an der inneren Ladengestaltung. Blech- oder Emailleschilder an der Außenwand des Ladens wurden ebenso mitgeliefert wie Dekorations- und Präsentationshilfen und Plakate für den Ladeninnenraum. Als Außendekoration bzw. Werbung gab es nach Aussagen der Gewährsleute Schilder, die jeweils für ein spezielles Produkt warben. Diese Schilder wurden an die Hauswand montiert.⁴⁶⁹ Die Emailleschilder wurden aber nur in der ersten Jahrhunderthälfte zu Werbezwecken verwendet. In den 1950er Jahren waren diese nicht mehr üblich und wurden von Papierschildern verdrängt. Frau S., die erst 1951 in den Laden der Schwiegermutter einstieg, konnte sich nicht an das Anbringen von solchen Emailleschildern erinnern.⁴⁷⁰ Im Ladeninnenraum eignete sich bei den Bedienungsläden die Thekenfront für das Anbringen von Plakaten, die ebenfalls für einzelne Artikel warben.⁴⁷¹ Diese Stelle wurde von den Produktvertretern geradezu mit Werbeplakaten „tapeziert“, wie Frau Paul berichtete.⁴⁷²

Eine weitere Möglichkeit, auf ein Produkt aufmerksam zu machen, war dessen exponierte Präsentation im Laden, die Zweitplatzierung. Zu diesem Zweck brachten die Vertreter der Herstellerfirmen Ausstellungshilfen mit.⁴⁷³

„Die Vertreter, die machten kleine Aufbauten. Da stand ein Tisch hinter den Fenstern, da wurde aufgebaut, zum Anschauen. Mit Preis versehen, ja das gab es damals auch.“ (Herr Tix)

Die Werbung, die nicht von den Eigentümern der Läden ausging, sondern von den Produktvertretern gemacht wurde, nahm im Laufe der 1960er und 1970er Jahre ab, weil auch die Vertreter nicht mehr im vorher üblichen Masse eingesetzt wurden.

⁴⁶⁹ „Es kamen auch Vertreter von verschiedenen, was soll ich sagen, wie Henkel so Waschartikel. Die machten auch die Reklame. Die schlugen große Blechschilder an die Wand. So in Emaille gepresste Schilder waren das, die kennt man ja heute noch“ (Herr Tix). „Waschmittelreklame und so und Suppenreklame. Da konnte man sehen, dass das ein Lebensmittelgeschäft war. War früher so üblich an den Aussenwänden“ (Herr Müller). Vgl. auch Frau Reschka.

⁴⁷⁰ „Emailleschilder nein, von den Firmen, später, Papierreklame mit so (...) Zettelchen. Aber Emaille oder so was kann ich mich nicht dran erinnern. (...) Ne, das haben wir nie aufgehängt“ (Frau S.).

⁴⁷¹ „Ja, und der Himmelreich, der hatte auch seinen Vertreter. Da waren vier, fünf, sechs, die in den Branchen unterschiedlich anboten. Ja, und die hatten auch so ein bisschen Reklame mit dabei“ (Herr Tix). „Auch von den einzelnen Firmen kamen schon mit so kleinen Plakätchen, so hier was hin, da was hin“ (Frau Stiefelhagen). „Mit Zigarette auch, aber nur die Schilder von den Zigaretten, das gab es auch“ (Frau S.).

⁴⁷² „Das war, glaube ich, noch vor dem Krieg, ja, als die mit ihrer Klätscherei ewig dran waren. Da kamen von den großen Firmen und haben uns das einfach in den Laden gemacht und immer wieder Papier drauf“ (Frau Paul).

⁴⁷³ „Von Underberg und von Zigaretten, glaube ich, irgendwie welche. Da war hier an der Wand, hier dazwischen, da war auch noch so ein Kasten. Haben sie alles Mögliche hingehangen, was sie so angeboten hatten“ (Frau Reschka).

Die Gewährsleute äußerten überwiegend kein Befremden gegenüber diesen Werbemaßnahmen, obwohl dadurch das Erscheinungsbild des eigenen Betriebes stark geprägt wurde – sowohl die Außen- als auch die Innenansicht. Herr Scheurer beschwerte sich im Nachhinein allerdings, dass die von den Produktvertretern außen an den Schaufensterscheiben angebrachten Aufkleber nur sehr schwer zu entfernen waren.⁴⁷⁴ Eine Ausnahme bildete Herr Steinbach, der von vornherein ganz auf die von den Produktvertretern angebotene Gestaltung der Geschäftsfassade verzichtete, weil das optisch zu sehr von den eigenen Angeboten ablenkte.⁴⁷⁵

Frau Paul berichtete im Zusammenhang mit den Werbeplakaten von einer sehr negativen Erfahrung, die ihrer Meinung nach ausgelöst wurde durch die Anbringung der Werbeplakate an der Bedienungstheke. Die Vertreter hatten die Plakate immer wieder überklebt und hinter dieser dicken Schicht hatten sich Mäuse eingenistet. Das war für den Händler eine finanzielle Katastrophe, weil die gesamte Ladeneinrichtung erneuert werden musste, um wieder einen akzeptablen hygienischen Standard zu erreichen, und weil er in der Zwischenzeit Kunden an andere Läden verlieren konnte.⁴⁷⁶

4.5.2.2.3. Warenpräsentation als Kaufanreiz

Auch durch die Gestaltung des Ladeninneren und die Präsentation der Waren konnten die Einzelhändler einen Werbeeffekt erzielen. Die Möglichkeiten, die sich vor allem seit Umstellung auf verpackte Lebensmittel und Selbstbedienung ergaben, waren allerdings zunächst ungewohnt für die Gewährspersonen. Sie mussten sich erst über die neuen Methoden informieren und konnten auf die von den Genossenschaften und Handelsketten angebotenen Schulungen zu diesen neuen Verkaufsstrategien zurückgreifen. Frau Stiefelhagen besuchte beispielsweise einen von der EDEKA angebotenen Kurs zur Warenpräsentation.⁴⁷⁷ Während Herr Zwikirsch sich ganz auf seine

⁴⁷⁴ „Manche Firmen brachten ja so was, das man auf die Scheiben klebte“ (Ehefrau von Herrn Scheurer). „Was man so auf die Scheiben klebte, das war ein Sauzeug, das kriegten sie nicht wieder ab“ (Herr Scheurer).

⁴⁷⁵ „Aber ich war nie einer, der so Reklame von Coca Cola oder von Camel oder so etwas, das hatten wir abgelehnt. Sieht auch nicht aus. Man sollte da wirklich sagen, hier habe ich meine Angebote, und alles andere ist Firlefanz“ (Herr Steinbach).

⁴⁷⁶ „Da haben wir mal eine schreckliche Sache erlebt. Das war so entsetzlich, da haben wir den ganzen Laden neu machen müssen. Da hatten wir Mäuse. Und zwar früher kamen die von Persil und was weiß ich, die haben uns immer diese Plakate angebracht und immer wieder draufgeklätscht, immer wieder draufgeklätscht. Das ist jetzt eine ekelhafte Sache, ich sage es dazu, auch das hat es gegeben. Und dann haben wir auf einmal festgestellt, dass wir da Mäuse haben. Den Laden zugemacht, alles rausgeschmissen, alles weggeschmissen, wir konnten ja nichts mehr gebrauchen von den Sachen, die da waren, und dann neu angestrichen und neu gemacht alles. Und da haben wir eine Zeitlang zu gehabt“ (Frau Paul).

⁴⁷⁷ „Kassenkurse oder ‚Wie präsentiere ich?‘ oder so etwas, das wurde immer wieder gemacht. Machte man auch immer wieder mit. Musste man schon, dass man so ein bisschen auf dem Laufenden bleibt“ (Frau Stiefelhagen).

Intuition und seinen eigenen Geschmack verließ,⁴⁷⁸ nutzte Herr Hetzenegger einen Vortrag amerikanischer Experten an der Universität Köln zum Thema Verkauf, um sich weiterzubilden.

„Ja, die Leute haben mal erst, das waren noch Amerikaner, die gar nicht deutsch sprachen, diese Kaufleute, die sprachen also englisch und hatten ihre Dolmetscher dabei. Und dann haben die anhand von Dias uns gezeigt - großflächige Dias - wie das dann funktionierte. (...) Da haben die gesagt, wenn Sie so einzelne Apfelsinen auf so eine Schale legen, dann kaufen die Leute eine Apfelsine, ist ja eine kostbare Sache, was ganz neues, das gab es vor fünf Jahren noch gar nicht. Da müssen Sie von weg. Sie müssen Berge zeigen, ein Berg Apfelsinen! Dann denken die Leute nicht an eine, ‚da sind so viele, das möchte ich haben‘. Sie müssen bei den Leuten Kaufwünsche erwecken. Nicht nur das Nötige befriedigen, sondern die Leute animieren, mehr zu kaufen.“ (Herr Hetzenegger)

Eine Warengruppe, die besonders werbewirksam eingesetzt werden konnte, war das Obst- und Gemüsesortiment. War die Obst- und Gemüsetheke gut bestückt, ordentlich und hygienisch präsentiert, war das eine gute Reklame für den Laden.⁴⁷⁹ Aus diesem Grund bemühte sich Herr Steinbach, diese Abteilung seines Geschäftes vor Arbeitsbeginn in einen guten Zustand zu bringen.⁴⁸⁰ Die Kunden legten Wert auf ansprechend dargebotenes Obst. Überhaupt musste gerade bei Frischeartikeln ein besonderes Vertrauen zwischen Kunden und Händlern gegeben sein. Die Mutter von Frau Zanella bemühte sich in ihrem Lebensmittelladen mit Feinkost-Frischeabteilung besonders um die Präsentation der Artikel, denn nur wenn diese „geschmackvoll“ und „dekorativ“ angeboten wurden, verlockten sie auch zum Kauf.⁴⁸¹

Auch die Platzierung bestimmter Artikel und Warengruppen konnten die Kunden zum Kauf verleiten. Frau Quabach und Frau Stiefelhagen nutzten den Platz vor ihrem Laden, um dort Obst und Gemüse auszustellen. Das Angebot war dadurch weithin sichtbar und lockte die Kunden in Richtung des Ladens. Außerdem konnten die Kunden die Angebote nicht mehr übersehen, wenn sie fast darüber stolperten. Herr Hetzenegger versuchte mit der Platzierung des Obst- und Gemüsesortimentes im Eingangsbereich eine Art Marktatmosphäre zu schaffen, die die Kunden zum Zugreifen animieren sollte.⁴⁸²

⁴⁷⁸ „Das ist Gefühlssache, das kann man nicht lernen. Es muss einem gefallen. Wenn das einem selbst gefällt, gefällt es auch dem Kunden“ (Herr Zwikirsch).

⁴⁷⁹ Frau Stiefelhagen, Frau Quabach.

⁴⁸⁰ „Das ist wichtig, dass die Milch und alles eingeräumt war, am liebsten auch Obst und Gemüse, damit man Luft hatte im Laden. Und vor allen Dingen Gemüse, da müssen Sie jeden Tag durchackern, jeden Morgen. Sonst sieht das nicht aus. Und ich habe auch immer Wert draufgelegt, dass die Ware ordentlich war“ (Herr Steinbach).

⁴⁸¹ „Delikatessen und die frische Ware, d.h. also Wurst, Käse, alles, das musste alles sehr geschmackvoll, dekorativ dargeboten werden. (Frau Zanella).

⁴⁸² „Das war schon seit März '62, wenn die Gastwirtschaft zu hatte. Das war mittwochs früher, dann durfte ich bei denen vor der Türe eine Gemüseaufstellung machen. Die machte so ein bisschen Marktatmosphäre - sehr bescheiden natürlich“ (Herr Hetzenegger).

„Wie wir frisches Gemüse hatten, da fingen wir auch an, da machte man das draußen hin. Da hatte man so einen Eisenständer, da wurden ein paar Kisten draufgestellt.“ (Frau Stiefelhagen)

„Es war schnell bei uns, und wir haben immer großen Wert gelegt auf frisches Gemüse und frisches Obst und das hatten wir immer draußen sehr gut ausgestellt und abgedeckt usw. Und das war ein wenig Reklame für uns. Es waren auch viele, die auch anhielten, die sonst nichts kauften, die aber Obst und Gemüse holten.“ (Frau Quabach)

Aber auch im Ladeninnern wurden einzelne Artikel so platziert, dass die Kunden sie auf gar keinen Fall übersehen konnten.⁴⁸³ Die Händler hatten gelernt, die Waren in einem Selbstbedienungsladen so zu präsentieren, dass die Kunden keine Hemmungen hatten, sich etwas zu nehmen. Die Innendekoration sollte Lust zum Mitnehmen machen.

Wie sehr die Präsentation ausschlaggebend für den Verkauf war, zeigt der Fall von Frau Keppel. In ihrem Laden lief der Verkauf von Heringen aus dem Fass schleppend. Nachdem sie die Fische aber verfeinert und in ein schöneres Gefäß umgefüllt hatte, fanden sie reißenden Absatz.⁴⁸⁴ Auch das Abpacken von Lebensmitteln, beispielsweise im Obst- und Gemüsesortiment, veranlasste die Kunden aufgrund der größeren Gebinde, mehr zu kaufen, als wenn die Ware einzeln angeboten wurde.⁴⁸⁵

Ebenfalls wichtig für den Verkauf in einem Lebensmittelladen war die Anordnung des Sortiments. Herr Zwikirsch hatte alles so sortiert, dass die Artikel, die zusammen konsumiert wurden, auch im Laden nahe zusammenstanden.⁴⁸⁶

Eine besondere Rolle spielten die Saisonartikel für Weihnachten und Ostern, die nur für kurze Zeit im Jahr angeboten wurden. Die Händler bestellten die Waren schon einige Monate vor den jeweiligen Feiertagen. Die spätere Lieferung musste im Voraus bezahlt werden und konnte nicht auf Kommission bezogen werden. Aus diesem Grund war den Händlern daran gelegen, die Saisonartikel auch unbedingt vor den Festtagen zu verkaufen. Einige Gewährspersonen berichteten, dass die Präsentation vor allem der Weihnachtsartikel besonders sorgfältig und ansprechend ausfiel. Sie sprachen im Zusammenhang mit den Weihnachtsartikeln von einer „Ausstellung“, und es schien ihnen Spaß gemacht zu haben, eine gemütliche Weihnachtsstimmung zu kreieren, in der die Kunden auch gerne und viel von den Festtagsartikeln kauf-

⁴⁸³ „So dekorieren, dass sie Lust zum Mitnehmen kriegten“ (Herr Quabach). „Ja, dass sie drüberfallen. Ja, sie konnten nicht vorbeigehen. (...) Soweit wie Platz vorhanden war, wurden denn auch Stapeln aufgestellt und Angebote und Schilder“ (Frau Quabach).

⁴⁸⁴ „Da kam meine Mutter auf den Gedanken: ‚Ich mache sie mal selbst ein‘. Kaufte sich so ein Emailleding, stand drauf ‚Heringe‘, und wir waren die schnell los. Wurden wir nachher gefragt: ‚Habt Ihr keine Heringe mehr?‘“ (Frau Keppel).

⁴⁸⁵ „Wenn wir dann mal abpackten in den Netzen, (...) dann kauften die Leute auch ein größeres Gebinde“ (Herr Hetzenegger).

⁴⁸⁶ „Ja, natürlich, was zusammen gehörte, war auch nebeneinander“ (Herr Zwikirsch).

ten.⁴⁸⁷ Frau P. und Frau Reschka erinnerten sich an die weihnachtliche Ladendekoration, die nicht nur den Laden verzierte, sondern auch die Produkte in eine exponierte Position und als Blickfang für die Kunden präsentierte.

„Weihnachten war schön. Eine Theke mit so einem Gold drum. An der Seite waren die ganzen Paketchen Süßigkeiten, vergess' ich nie. (...) Da oben drauf waren die Plätzchen, die Paketchen und auf der linken Seite da waren die Süßigkeiten. Und Schokolade lag an dieser Seite, und an der anderen Seite waren die Weihnachtssachen, die hatten wir alle ausgestellt. Hatten bestimmt zehn Kartons in der Zeit von allem. (...) Das war schön. Alles gab es da: Nikoläuschen, die schönsten Sachen.“ (Frau P.)

„Dann habe ich zu Weihnachten alles Mögliche mit Kugeln und Tannengrün und so - also künstlich - ausgeschmückt. War schön!“ (Frau Reschka)

4.5.2.2.4. Rabatt als finanzielle Zugabe

Weitere Anreize, die den Kunden zum Einkauf in einem bestimmten Geschäft veranlassen sollten, bestanden in Form von Zugaben. Sie wurden schon Ende des 19. Jahrhunderts in Form von Gebrauchsgegenständen dem eigentlichen Einkauf beigelegt, um dadurch Kunden zu werben.⁴⁸⁸ Der Filialist Stüssgen bot beispielsweise schon 1902 seinen Kunden beim Kauf von insgesamt 30 Pfund Margarine, die im Verlauf einiger Monate gekauft wurden, als Zugabe einen karierten Schürzenstoff, beim Kauf von 50 Pfund ein Kaffeeservice an.⁴⁸⁹

Neben den Zugaben gab es auch den Rabatt, einen „Preisnachlass, der für Barzahlung, bei Bezug größerer Mengen und für Dauerabnahme durch sofortigen Abzug oder Gutscheine gewährt wird.“⁴⁹⁰ Durch die Einführung des Rabattsystems erzielten die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler einen Ausgleich, vergleichbar mit der finanziellen Rückerstattung, den die Konsumgenossenschaften ihren Mitgliedern offerierten. Der Filialist Kaiser's Kaffee hatte 1904 einen 5%igen Rabatt eingeführt, um gegenüber den Rabattspar- und Konsumvereinen konkurrenzfähig zu bleiben.⁴⁹¹ Auch bei Stüssgen gab es schon vor dem ersten Weltkrieg ein eigenes Rabattsystem „als Abwehr gegen die Rückvergütung der Konsumgenossenschaften“.⁴⁹²

⁴⁸⁷ „Ich hatte ein kleines Kontörchen da, und da machte ich eine Weihnachtsausstellung: Pralinen. (...) Und dann wurde das denn in dem kleinen Kontor, Schreibtisch und dann Regale gemacht, wurde das ausgestellt. (...) Gab es auch ein Plätzchen, ein Cognac, oder ein Likörchen zu trinken dabei.“ (Frau Gronewald). „Jaha, wurde anders dekoriert und ganz anders eingekauft, wollte man ja auch ein bisschen nett haben“ (Frau Paul).

⁴⁸⁸ Krosigk (1963), S. 127.

⁴⁸⁹ REWE-Archiv, Pressekonferenz zum 75-jährigen Jubiläum der Firma Stüssgen 1972.

⁴⁹⁰ Krosigk (1963), S. 128.

⁴⁹¹ Spiekermann (1999), S. 329.

⁴⁹² REWE-Archiv, Pressekonferenz zum 75-jährigen Jubiläum der Firma Stüssgen 1972.

Die finanziellen Rabatte und sonstigen Zugaben nahmen in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts immer mehr zu.⁴⁹³ Seit 1933 wurden die „Dreingaben“ jeglicher Art gesetzlich geregelt, um eine Täuschung der Kunden zu vermeiden.⁴⁹⁴ Die Zugaben wurden vollständig verboten, während für den Rabatt eine Höchstgrenze von drei Prozent festgelegt wurde. Erlaubt war seitdem nur die Zugabe von Reklamegegenständen von geringem Wert mit Kennzeichnung der werbenden Firma, z.B. Kalender und Aschenbecher und seit 1953 auch „geringwertige Kundenzeitschriften.“⁴⁹⁵ So ein kleines Heft erwähnte auch Herr Scheurer als kostenlose Zugabe, die in seinem Laden für die Kunden auslag und bei diesen sehr beliebt war.⁴⁹⁶

Diejenigen Gewährspersonen, die sich zum Thema Rabatt äußerten, waren sich in ihren Aussagen einig und beurteilten diese Art der Werbung als unbefriedigend für sich und unvorteilhaft für ihr Geschäft.

Das Rabattsystem orientierte sich an den finanziellen Vergünstigungen, die die Mitglieder der Konsumgenossenschaften bekamen.⁴⁹⁷ Jeder Kunde bekam ein Heft, in das Rabattmarken eingeklebt wurden, die sie für jeden Einkauf im Wert von 3% des Einkaufspreises bekamen. Wenn das Heft voll war, entsprach es dem Wert von 1,50 DM und konnte als Bargeldersatz verwendet werden.⁴⁹⁸

⁴⁹³ In dem vorliegenden Kapitel geht es ausschließlich um den Rabatt der Einzelhändler für ihre Kunden, die Endverbraucher. Nicht erwähnt wird der Rabatt für die Einzelhändler, der ihnen von ihren Lieferanten und Großhändlern, ebenfalls in Form von Zugaben oder finanziellen Vergünstigungen, eingeräumt wurde. Als Beispiel soll hier der Großhandel von Frau Breidohr erwähnt werden. Für die Kunden des Großhandels von Frau Breidohr gab es seit Mitte der 1920er Jahre Gebrauchsgegenstände als Zugabe oder Geschenk. Frau Breidohr berichtete, dass die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler ein Gutscheinkonto bei dem Großhandel hatten. Die Gutscheine bekamen sie für den Kauf von bestimmten Produkten wie Kaffee, Reis, Hülsenfrüchte, Haferflocken usw. die der Großhandel abpackte und als eigene Markenartikel verkaufte. Für die Gutscheine bekam der Kunde kein Geld ausgezahlt, sondern Zugaben z. B. in Form von Porzellan, Küchentüchern oder Teddybären.

⁴⁹⁴ Dem Kunden wurde vermittelt, dass die Zugaben kostenlos zu bekommen seien. Dabei war ihr Preis schon auf die anderen Waren aufgeschlagen. Auch mit dem Rabattsystem konnten falsche Tatsachen vorgetäuscht werden, indem Preise höher angegeben wurden, damit dem Kunden ein angeblich höherer Nachlass gegeben werden konnte.

⁴⁹⁵ Krosigk (1963), S. 127.

⁴⁹⁶ „Fällt mir gerade noch was ein: ‚Nimm-mich-mit-Heftchen‘. Kriegten wir jede Woche vom Verlag Bergisch Gladbach und verteilten das an die Kundschaft. Ein kleines Heft mit Tipps für die Hausfrau. (...) Da waren Rätsel drin, Tipps, ein kleiner Roman oder Fortsetzung, da waren die aber ganz wild hinterher, die Kunden“ (Herr Scheurer).

⁴⁹⁷ „Dann kam das mit den Rabattmarken, und dann musste man auch Mitglied sein. Man konnte nur diese Rabattmarken in Anspruch nehmen, wenn man Mitglied war, dann kriegte man auch diese Prozente. Erst wurden die nur jährlich abgerechnet, später wurden das Karten, Doppelkarten, und dann war das immer ein Wert von 1,50 DM. Die meisten Kunden sammelten die Karten und haben dann Weihnachten Süßigkeiten und sowas dafür gekauft. Dann war das für Ende des Jahres abgesichert“ (Frau Quabach).

⁴⁹⁸ „Ja und dann gab es doch eine Zeitlang auch die Märkchen, Rabattmärkchen. Und dann kriegten die alle (...) für eine Mark gab es fünf Rabattmärkchen. Wenn die Karte voll war, das hatte einen

„Früher gab es Rabattmarken, also das war ja schon in der Zeit nach dem Krieg. Man durfte bis 3% Rabatt geben, für jede Mark bekamen die Leute also ein Rabattmärkchen, klebten das hier auf. Wenn das Buch voll war, wurde das unterschrieben und eingelöst.“ (Herr Hetzenegger)

Für Herrn Zwikirsch war der Konsum, der nur wenige Meter von seinem Laden eine Filiale hatte, der größte Konkurrent. Um diesem keinen Wettbewerbsvorteil einzuräumen, hatte er in seinem Laden gezwungenermaßen das Rabattsystem eingeführt.⁴⁹⁹ Auch die anderen Gewährspersonen betonten, dass sie sich dieser Werbemaßnahme nicht entziehen konnten, obwohl sie ihnen einen finanziellen Nachteil brachte und „in den sauren Apfel beißen“ mussten, weil „alle anderen das auch machen“ und die Kunden die finanzielle Rückvergütung verlangten.⁵⁰⁰

Als besonders negativ an dem Rabattsystem empfanden die Händler, dass die Kunden die vollen Rabattheft für ihre Weihnachtseinkäufe aufbewahrten.⁵⁰¹ Gerade diese Saisonartikel, an denen die Händler gut verdient hätten, wurden mit dem angesparten Rabatt bezahlt, so dass die Händler abends nicht Geld, sondern nur Rabattheftchen zählen konnten. Das war besonders ärgerlich, weil im Monat Dezember am meisten umgesetzt wurde. Frau Quabach bezeichnete das Weihnachtsgeschäft auch als „Rabattmarkenzeit“.⁵⁰²

„Und wie gesagt, das war das Böse, dass wir dann im Dezember so einen fürchterlichen Stapel Rabattmarken zurückkriegten, und das hatte ja auch Wert, war ja Geld. Ich meine, das hätte man ja auch jeden Monat, man musste es ja schon

Wert von 1,50 DM.“ (Frau S.).

⁴⁹⁹ „Und das war unsere schwerste Konkurrenz in Lebensmittel. Durch die Vergütung, die sie Weihnachten bekamen. (...) Ja, doch hatten wir auch. Man musste mithalten. Mit den anderen mithalten“ (Herr Zwikirsch).

⁵⁰⁰ (Frau Quabach). „Ja, das war eben üblich. Musste man schon, machte ja jeder“ (Frau Krämer). „Ja, wenn einer anfing, dann musste man das auch machen“ (Frau Stiefelhagen). „Und dann haben wir alle gewettert, und dann blieb uns nichts anderes übrig, als das auch zu machen“ (Herr Steinbach).

⁵⁰¹ „Für die Leute war es manchmal ein Anreiz. Die verwahrten die auch das ganze Jahr über, und holten dann Weihnachten ihre Süßigkeiten davon. Dann kamen die mit so dicken Büchern an, und dann kriegst du kein Geld mehr“ (Frau Häger). „In der Zeit gab es auch noch die Rabattmarken. Das war ja schlimm. Da waren Kunden, die verwahrten die Rabattbüchelchen bis Weihnachten und dann kamen die Weihnachten einkaufen und bezahlten dann mit den Rabattmarken“ (Frau Krämer). „Das waren so Märkchen, auf 1 Mark gab es fünf Märkchen, drei Prozent waren das. Und wenn das Büchelchen voll war, gab es meistens 1,50, dann wurde das umgetauscht. Viele sparten diese Büchelchen, zu Weihnachten kauften sie dann Süßigkeiten. (...) Ja, da brauchten sie ja dann kein Geld für. (Frau Garlet).

⁵⁰² „Wissen Sie, dann hatten sie z.B., die meisten verwahrten diese Rabattmarken für den Monat Dezember. Dann hatten sie oft Monat Dezember, wo eigentlich das Hauptgeschäft ist vom Jahr nichts in der Kasse, ne. Fast nur Bücher konnten sie abends stapeln. Rabattmarkenzeit. Die lösten die meisten Kunden ja all Weihnachten ein, der andere für Süßigkeiten, der andere dies oder jenes“ (Frau Quabach).

bezahlen, aber wenn dann der Wonnemonat Dezember, der umsatzstärkste, aber da kriegtest du so einen auf den Kopf, weil zig Marken wieder flötengingen, weil die Leute das denn kauften, man kriegte ja kein Geld dafür.“ (Herr Steinbach)

„Und da denkst du, vor Weihnachten machste tolle Geschäfte, besser als sonst, und dann hatten die mit den Rabattmärkchen bezahlt, und da hattest du trotzdem nichts in der Kasse.“ (Frau S.)

Seit den 1970er Jahren gaben immer mehr Geschäfte das Rabattsystem auf.⁵⁰³ Die Berechnung der drei Prozent Rabatt und die Ausgabe der Rabattmarken wurde ihnen zu arbeitsaufwendig und zu lästig.⁵⁰⁴ Stattdessen versprachen sie den Kunden, die finanziellen Vergünstigungen durch gesenkte Preise zu ermöglichen.⁵⁰⁵ Auch waren die Preiskalkulationen so knapp, dass nach einer dreiprozentigen Rabattgewährung kein Verdienst mehr zu erzielen war. Frau Stiefelhagen berichtete von der schwierigen Berechnung der Summe, die der Rabattgewährung zugrunde liegen sollte, denn es wurde nicht auf alle Artikel Rabatt gewährt. Wurde das bei der Errechnung vergessen, war gar keine Spanne mehr zu erzielen.⁵⁰⁶ Auch brachte das mit Aufkommen der Niedrigpreisgeschäfte keinen wirklichen Wettbewerbsvorteil oder Werbeeffekt mehr, weil die angegebenen Preise im Vergleich deutlich höher lagen, als wenn von vornherein schon der Rabatt abgezogen worden wäre.

„Dann kamen natürlich die Discounter nachher, und dann haben wir gesagt, da stehen wir ja im schiefen Licht. Wir hatten es für ne Mark, und die hatten es dann vielleicht für 95 Pfennig. Ja, wenn man drei Prozent runterrechnet für 97 Pfennig, da sah das schon nicht so schlecht aus. Dadurch hab ich dann 1971 mit den Rabattmarken aufgehört.“ (Herr Steinbach)

⁵⁰³ „Mitte der siebziger Jahre, irgendwann hat das denn aufgehört. Da haben wir hinterher noch einige Rollen weggeschmissen, weil wir sie nicht mehr gebraucht haben“ (Ehemann von Frau Stiefelhagen).

⁵⁰⁴ „Viel Ärger gab das auch. Dann hatte man mal vergessen, sie zu geben, oder so. Oder das man wirklich viel hatte und immer die Abzählerei, das war schrecklich“ (Frau Stiefelhagen).

⁵⁰⁵ „Ne, ich weiß nicht, ich fand, das war irgendwie eine lästige Sache. Man konnte nachher auch die Preise so kalkulieren, dass es gar nicht nötig war“ (Frau Häger). „Das haben wir dann nachher abgeschafft, habe ich dann den Leuten gesagt: ‚Wir senken die Preise und sparen uns die Arbeit.‘“ (Herr Hetzenegger).

⁵⁰⁶ „Dann gab es Sachen, wo es nichts drauf gab, das musste man alles im Kopf haben. Und wenn man noch die drei Prozent draufgibt, dann konnte man besser den Laden zumachen nachher. (...) Da hatten wir damals noch Tschibo Kaffee dazu, da war nur eine ganz geringe Verdienstspanse drauf, und wenn man da noch den Rabatt drauf gab, dann hatte man gar nichts mehr am Kaffee. Hatte man nur die Unkosten raus, die man auch hatte“ (Frau Stiefelhagen).

Auch die Firma Stüssgen schaffte 1972 den Rabatt ab, „weil wir überzeugt sind, dass er nicht mehr in die Zeit passt.“⁵⁰⁷ Nach den negativen Erfahrungen mit dieser Werbemaßnahme, die als Kaufanreiz für die Kunden und als Wettbewerbsvoraussetzung eingesetzt worden war, waren die Gewährspersonen sehr erleichtert, als das Rabattsystem abgeschafft wurde.⁵⁰⁸

4.5.2.2.5. Sonderangebote

Die ursprünglich als Werbemaßnahme und Kaufanreiz gedachten Sonderangebote entwickelten sich im Laufe der Zeit für die Gewährspersonen zu einem schlechten Geschäft. Seit den 1950er Jahren wurden in den Läden immer wieder wechselnde Produkte besonders preiswert angeboten. Die Sonderangebote waren zu einem Wettbewerbsfaktor geworden, dem sich auch die Gewährspersonen nicht entziehen konnten. In den ersten Jahren waren aufgrund der Preisbindung, die erst Ende der 1960er Jahre schrittweise aufgehoben wurde, nur wenige Produkte im Angebot, und die Ankündigung von Sonderangeboten erfüllte den Zweck, Kunden in den Laden zu locken.⁵⁰⁹ Die Händler spekulierten damit, dass die Kunden neben den preiswerten auch noch andere Artikel kauften.

„Am Angebot hat man nie viel verdient, aber die Leute holen ja was anderes. Man lockt die Leute.“ (Frau Stiefelhagen)

Im Laufe der Zeit nahm die Zahl der Sonderangebote stark zu, so dass die Gewährspersonen, die noch in den 1970er bis 1990er Jahren ihren Laden betrieben, äußerst negative Erinnerungen an die Sonderangebote hatten.⁵¹⁰ Aus Konkurrenzgründen konnten sie darauf aber nicht verzichten.⁵¹¹ Besonders ärgerlich für die Gewährspersonen

⁵⁰⁷ REWE-Archiv, Pressekonferenz zum 75-jährigen Jubiläum der Firma Stüssgen 1972. Vgl. auch Frau Rademacher.

⁵⁰⁸ „Das wurde Gott-sei-Dank abgeschafft. Ne, das fand ich nicht so schön“ (Frau Häger). „Ne, ist auch nichts Gutes gewesen!“ (Frau Stiefelhagen).

⁵⁰⁹ „Das fing erst nach dem Krieg wieder an mit den Sonderangeboten. Vor dem Krieg war ja alles kartellgebunden, da durfte man ja nicht. Das waren alles gebundene Preise. Gebundene Verkaufspreise“ (Frau Stiefelhagen). „Viel weniger, wie heute. Es gab schon mal einen Artikel, der preiswerter war, aber nicht im Verhältnis wie heute“ (Herr Müller). „Das zog die Leute schon in den Laden. Aber manchmal war es auch übertrieben, wenn die zu viele Sachen hatten. Die konnte man auch gar nicht all nehmen. (...) Man konnte ja nicht ohne Sonderangebote auskommen. Das war ja überall so“ (Frau Krämer). Ebenso Frau S., Frau Gronewald, Frau P.

⁵¹⁰ „Ja dann fing das denn mit Sonderangeboten an. Das kam nachher eigentlich so richtig durch - in den siebziger Jahren, da fing das so voll an mit den Sonderangeboten. Ohne Sonderangebote konnten Sie überhaupt nichts mehr werden. In den sechziger Jahren war es, glaube ich, auch schon. Aber da war das noch nicht so schlimm. Aber dann konnten Sie ohne Sonderangebote nichts machen. Wir mussten in jeder Woche ein Angebot haben, und da mussten die Plakate im Fenster hängen. Und das musste sichtbar sein. Dann kam hin und wieder schon mal einer, der durchfuhr und nahm sich was mit. Wir verkauften ja lieber normale Ware, denn da war ja nie etwas dran zu verdienen an den Sonderangeboten“ (Frau Häger).

⁵¹¹ „Aber es wurde dann doch, wie die Discounter kamen, und dann nachher die großen Brüder, da ging einem die Luft aus. Weil auch zu viel in Sonderangebote gesteckt wird, und wenn Sie das

sonen, die sich trotz finanziell angespannter Lage noch lange gegen die Konkurrenz der Großbetriebe und Discounter zu erwehren versuchten, war, wenn die Kunden ausschließlich die Sonderangebote einkauften,⁵¹² denn die Handelsspanne bei Sonderangeboten war so niedrig, dass daran nichts zu verdienen war.⁵¹³ Wenn die Kunden keine der von den Händlern erhofften Zusatzkäufe tätigten, die die Umsatzspanne hoben, erfüllte sich auch der angestrebte Werbeeffect nicht. Die Sonderangebote wurden für die befragten Lebensmitteleinzelhändler zum Zusatzgeschäft.⁵¹⁴ Einige von ihnen⁵¹⁵ machten für ihre schlechte finanzielle Lage die Kunden verantwortlich, die nur die preiswerten Artikel kauften und nicht auf die Werbestrategie eingingen.

„Und dann kamen die Sonderangebote, ja da kam mal Cognac im Angebot, dann kauften die das auf Vorrat ein, die kauften das gar nicht mehr zu normalen Preisen, nur wenn Angebote waren. Wo was dran zu verdienen war, Waschpulver, das kauften sie ja nur noch im Angebot, wenn sie vernünftig waren.“ (Frau Stiefelhagen)

4.5.2.2.6. Individuelle Verkaufsstrategien

Neben den oben beschriebenen Werbemaßnahmen ergaben die Aussagen der Gewährspersonen, dass Werbung auch anders aussehen konnte und andere Werbemittel eingesetzt wurden. Es entwickelten sich sehr individuelle Strategien, um die Kunden zu umwerben, in den Laden zu locken, sich immer wieder ins Bewusstsein zu bringen, neue Produkte zu bewerben, zu verkaufen und den Umsatz zu steigern. Von Frau Zanella wurde die ‚Mund-zu-Mund-Propaganda‘ erwähnt, deren Werbeeffect vor allem für die Nachbarschaftsläden nicht zu unterschätzen gewesen sei.⁵¹⁶ Auch traditionelle und familiäre Geschäftsbeziehungen sorgten laut Frau Keppel immer wieder für neue Kunden.⁵¹⁷ Um sich bei den Kunden in Erinnerung zu bringen und ein freundliches

jetzt einmal so genau kritisch sehen, REWE, SPAR oder EDEKA, die haben ihre sogenannten Dauerniedrigpreise, das praktisch quer durch das ganze Sortiment als Dumpingpreise durchgeht. Wenn Sie das sehen, die Milch für 79 Pfennig, da ist ein, zwei Pfennig dran zu verdienen. Das ist kein Groschen oder 20 Pfennig. Das ist wirklich so. Das ist bei Amselfeld oder auf der Butter, das ist bei einer Sorte Margarine, das ist überall, so dass fast der Kunde im gros schon mal Zucker oder Mehl für 79 Pfennig [kaufen kann, d.V.]. Das ist ein Unding! Aber es ist nun mal so. (...) Du musstest was machen. Und das war, was die Spanne dann unheimlich drückte“ (Herr Steinbach). „Das musste man aber mitmachen, müssen auch heutzutage die Geschäfte, sonst kommen sie nicht mit“ (Frau Quabach).

⁵¹² „Das sind liebe Leute, die haben die Zettel und haben sich angehakt und sagen: ‚Wo steht das, und wo steht das, und wo steht das?‘ Weg sind sie wieder, wenn sie alles haben“ (Herr Steinbach).

⁵¹³ „Also was man mehr verkaufte, der Verdienst war nie mehr, der wurde immer weniger durch die Sonderangebote“ (Frau Stiefelhagen).

⁵¹⁴ „Sonderangebote, da hatten wir noch oft Geld dabeigetan“ (Frau Quabach).

⁵¹⁵ „So böse waren keine, so raffiniert“ (Frau Krämer).

⁵¹⁶ „Die beste Werbung war immer die Mund-zu-Mund Propaganda. Wie heute an sich auch. Freundlichkeit, hilfsbereit, das war die beste Werbung“ (Frau Zanella). Ebenso Frau Quabach.

⁵¹⁷ „Wir hatten unsere Stammkunden, das muss ich sagen. Wie die Kinder denn größer wurden und heirateten, kauften sie auch bei uns. Das war schön“ (Frau Keppel).

Verhältnis zu gestalten, wünschte Frau Gronewald ihren Kunden über ein Zeitungsinsert ein frohes Weihnachtsfest.⁵¹⁸ Die Erweiterung des Kundenkreises erreichte Frau Reschka dadurch, dass sie nach den Krieg den zugezogenen Flüchtlingen einen Brief schrieb und sich und ihr Geschäft vorstellte.⁵¹⁹ Als direkte Produktwerbung informierte Frau Krämer ihre Kunden über Neuerungen im Sortiment, ohne ihnen aber etwas aufdrängen zu wollen.⁵²⁰ Frau Stiefelhagen versuchte, den Verkauf zu steigern, indem sie ihre Kunden auch selber auf neue Produkte hinwies. Bei unbekannteren Waren oder Gemüsesorten legte sie schon mal ein Rezeptbuch dazu, um die Zubereitung zu erläutern.

„Da machte man drauf aufmerksam. ‚Guck mal, hier haben wir was Neues‘ oder so. Oder auch mit dem Gemüse, wie zuerst mal Artischocken, und so, was alles kommt, was weiss ich so. Zuerst hatten wir kein Gemüse, später kam dann Gemüse, ja Blumenkohl und alles war dann immer da. Ich legte schon mal Rezepte dazu. Dann legte ich so ein Kochbuch dazu mit einem tollen Rezept oder so etwas, oder Fenchel, was die Leute noch nicht kannten. Dann legte man das dazu, um die Leute aufmerksam zu machen.“ (Frau Stiefelhagen)

4.5.2.3. Kundenbindung durch Freundlichkeit

Eine positive Atmosphäre bedeutete eine wirksame Werbung für den Laden. War der Kunde im Laden, sollte er nicht nur den Einkauf zu seiner Zufriedenheit erledigen können, sondern sich auch wohl fühlen und das Gefühl haben, gut versorgt zu werden. Wenn ihm dann noch der Verkäufer bzw. die Verkäuferin sympathisch war, erhöhten sich die Chancen, einen neuen Stammkunden zu gewinnen.

Das Erzeugen einer Stimmung war aber nicht so einfach, wie die Dekoration des Schaufensters. So wie die äußere und innere Erscheinung des Ladens ein positives Bild vermitteln sollte, musste auch der Verkäufer diesen Ansprüchen gerecht werden. Eine sympathische und positive Atmosphäre im Laden und eine harmonische Beziehung zwischen Kunde und Verkäufer wurden beispielsweise durch ein freundliches und höfliches Miteinander erreicht.

Bezeichnend für das Handels- und Dienstleistungsgewerbe und daher auch für den Lebensmitteleinzelhändler ist, dass an ihren Beruf Anforderungen gestellt werden, die bei anderen Berufen nicht so stark im Vordergrund stehen. Charakteristisch für den Beruf des Lebensmittelhändlers ist, dass er kein Produkt herstellt, sondern fertige Produkte weiter verkauft. Diese Tätigkeit bedurfte keiner besonderen handwerk-

⁵¹⁸ „Ich habe dann später Werbung gemacht. Ein ‚Gutes Neues Jahr‘, zum Weihnachtsfest und Neuem Jahr in der Zeitung“ (Frau Gronewald).

⁵¹⁹ „Linde war ja gar nicht so groß, aber damals da kamen ja die Flüchtlinge an, die Schlesier. Die haben dann hier gebaut, waren ja 13 Häuser. Denen habe ich allen einen schönen Brief geschrieben, mich empfohlen den allen und dann sind auch viele immer regelmäßig gekommen“ (Frau Reschka).

⁵²⁰ „Ich habe schon Sachen angeboten, die ich hatte, und habe dann gefragt: ‚Wollen Sie das nicht haben?‘ Das habe ich schon gemacht, aber aufgedrängt habe ich keinem was“ (Frau Krämer).

lichen Fertigkeit, weshalb bei der Kaufmannsgehilfenprüfung auch nur theoretisches Wissen, z. B. Warenkunde, geprüft wurde und keine praktische Prüfung abgelegt werden musste bzw. konnte.

Im Gegensatz zu anderen Lehrberufen wurde deshalb bei der Ausbildung zum Lebensmitteleinzelhändler und bei der späteren Einstellung besonders auf Umgangsformen und Charaktereigenschaften bzw. sogenannte „Tugenden“ geachtet.

Die Kunden waren in der günstigen Lage, sich einen Lebensmittelladen auszusuchen, weil eine Vielzahl von Läden vorhanden war. Nur bei drei⁵²¹ Gewährsleuten von insgesamt 26 wäre ein Fußweg von mehr als einem halben Kilometer nötig gewesen, um einen anderen Geschäft zu erreichen. Auch die Kunden, die von weiter her zum Einkaufen kamen, beispielsweise nach Lindlar, hatten dort mehrere Läden zur Auswahl. Die Wahl eines Geschäftes hing also nicht von der Erreichbarkeit ab. Durch die Preisbindung bis Ende der 1960er Jahre konnten die Einzelhändler auch keine günstigeren Preise als die Konkurrenz anbieten, das Sortiment an Lebensmitteln ähnelte sich und es gab kaum Qualitätsunterschiede. Die Entscheidungen der Kunden für oder gegen einen Laden waren individuell verschieden und stark von Emotionen geleitet.

„Also, entscheidend ist einmal die Lage, das Vollsortiment, und in so einem Ort wie hier auch ein gewisses Kennen und das man sagt: ‚Zu dem kannst du gehen, da wirst Du gut bedient. Der bringt es Dir auch. Und der ist bei uns im Verein.‘ Da gehört auch wieder vieles zu.“ (Herr Steinbach)

Das war natürlich auch den Einzelhändlern bewusst. Sie waren bemüht, einen treuen Kundenstamm aufzubauen, da diese Käufer ausschlaggebend für den Bestand eines Geschäftes waren. Nur so waren ein Verdienst und damit ihre Berufsausübung möglich.

„Also ich meine, Kundenkontakte pflegen, und ich meine, es muss auch ein bisschen mehr sein, als nur freundlich zum Kunden sein, weil das mir dann wiederkommt und Geld bringt. Das ist natürlich auch sehr wichtig. Also ohne dass der Kunde kommt, kann ich nicht leben, kann ich keine Familie ernähren.“ (Herr Hetzenegger)

Um Kunden zu binden oder zu halten, wurden sie nach Aussage der Gewährspersonen wie Könige behandelt. Die wichtigste Fähigkeit bzw. Tätigkeit für die Verkäufer war die freundliche Behandlung der Kunden, wie die Mehrheit der Gewährsleute be-

⁵²¹ Frau S., Frau P. und Herr Scheurer, alle aus der Gemeinde Lindlar, wohnten in sehr kleinen ländliche Ansiedlungen, in denen es kein anderes Lebensmittelgeschäft gab. (Ohl, Mittelbrochhagen, Berg)

tonte. Freundlichkeit „war alles“⁵²², das „A und O“⁵²³, das „Wichtigste im Geschäft“⁵²⁴, denn mit Freundlichkeit „war alles gewonnen.“⁵²⁵ Außerdem war Freundlichkeit einer der wenigen Wettbewerbsfaktoren gegenüber der Konkurrenz.⁵²⁶

„Ja vor allen Dingen mussten Sie freundlich sein. Das finde ich schon einmal sehr wichtig, dass Sie freundlich sind, und dass Sie schon ‘mal auf was eingehen können, dass Sie sich schon was anhören können und Geduld bei älteren Leuten, viel Geduld.“ (Frau Häger)

Ein weiterer Pluspunkt für ein Geschäft war, wenn der Betreiber des Ladens für seine Ehrlichkeit bekannt war.⁵²⁷ Gerade in den Bedienungsläden, wo die Lebensmittel von den Händlern abgewogen und verpackt wurden, war es für die Kunden wichtig, dass sie sich auf die Abmessungen der Händler verlassen konnten. Das gleiche galt für das Eintragen der noch ausstehenden Zahlungen im Anschreibebuch, das ein großes Vertrauen zwischen Kunde und Verkäufer voraussetzt.⁵²⁸

„Ehrlichkeit! Das ist das erste Gebot. Anders kannten wir das nicht. Auch dem Kunden gegenüber. Anders kannten wir das nicht.“ (Frau Gronewald)

Die Kunden schienen einen persönlichen Kontakt zum Händler zu schätzen, weshalb die Gewährleute versuchten, diesen aufzubauen oder zu halten. Ein persönlicher Kontakt wurde schon durch persönliches Ansprechen erreicht. Der Kunde wurde beim Betreten des Ladens von den anwesenden Verkäufern mit Namen begrüßt, damit er sich persönlich angesprochen fühlte. Ein besonders günstiger Platz, um für alle Kunden präsent zu sein, war bei den Selbstbedienungsläden die Kasse, an der jeder vorbeigehen musste. Herr Steinbach nutzte diesen Ort, um den Kontakt zu möglichst allen Kunden zu halten.⁵²⁹ Die gleichen Anweisungen gab es für die Mitarbeiter der Stüssgenfilialen. Den Kassiererinnen, besonders in den Selbstbedienungsläden, wurde eine besondere Aufgabe zuteil, weil sie mit allen Kunden in Kontakt kamen. „Eine tüchtige Kassiererin ist freundlich und höflich im Umgang mit der Kundschaft und den Kolleginnen, zuverlässig und konzentriert bei ihrer Arbeit.“⁵³⁰

⁵²² „Freundlich, Freundlichkeit, das war alles.“ (Herr Quabach).

⁵²³ „Freundlich, das A und O.“ (Frau Quabach).

⁵²⁴ „Bisschen Freundlichkeit und Lächeln ist das Wichtigste im Geschäft.“ (Frau Stiefelhagen).

⁵²⁵ „Ja, man musste freundlich sein zum Kunden. Dann war alles gewonnen.“ (Frau Rademacher).

⁵²⁶ „Die Konkurrenz war die Freundlichkeit, Zuvorkommenheit, wie man den Kunden bediente.“ (Frau Stiefelhagen).

⁵²⁷ „Die [Kunden, d.V.] wussten, dass ich eine reelle Chefin hatte, die war mehr wie reell, da ging es um einen halben Pfennig. Ja, die war ehrlich. Gab es früher noch.“ (Frau Garlet).

⁵²⁸ „Ich meine, man muss den Leuten sympathisch sein. Das gehört schon noch dazu. Und man muss beraten können. Man musste ihr Vertrauen haben. Vor allem die Kunden, die anschreiben ließen, die mussten ja schon großes Vertrauen haben. Oder wenn sie mit ihrem Büchelchen kamen, man konnte ja auch mehr reinschreiben, als dass sie gekauft hatten, ne? (...) Ja, Ehrlichkeit. (...) Oja! Ich war vielleicht auch so. Aber das wurde uns auch beigebracht. (Frau Krämer).

⁵²⁹ „Ich habe aber auch sehr viel selber an der Kasse gegessen, das ist wichtig in einem mittelständigen Betrieb. Man hat den Kontakt mit dem Kunden. An die Kasse muss ja jeder“ (Herr Steinbach).

⁵³⁰ Cornelia-Magazin 4 (1962), S. 24. „Oft sind sie die einzigen, die Gelegenheit haben, einen Kun-

Ein persönlicher Kontakt beinhaltete aber auch, dass sich der Kunde ernstgenommen fühlte. Der Händler musste das Gefühl vermitteln, es werde alles für das individuelle Wohlbefinden des jeweiligen Kunden getan. Deshalb nahm sich der Händler Zeit für seine Kunden, um ihnen zu zeigen, dass sie ihm wichtig waren.

„Als Kaufmann soll man natürlich auch auf Reklamationen gut eingehen, weil das ja die Möglichkeit ist, selber Fehler abzubauen, und auch dem Kunden das Gefühl zu geben, man nimmt sie ernst. Man möchte die besten Beziehungen haben.“ (Herr Hetzenegger)

Persönlicher Kontakt konnte aber auch einfach aus Sympathie heraus entstehen. Dieser Vorgang war rein subjektiv und entzog sich der Beeinflussung des Händlers.⁵³¹ Ebenso verhielt es sich mit der Atmosphäre. Die Gewährspersonen erwähnten eine besondere Stimmung, die im Laden vorherrschte und die die Kunden anzog. Diese Atmosphäre war nicht zu planen, sondern ergab sich z. B. aus dem guten Verhältnis der Angestellten untereinander.⁵³² Ein lockerer, lustiger Ton innerhalb des Betriebes oder die Vermittlung von Spaß an der Arbeit konnte sich auch positiv auf die Stimmung der Kunden übertragen. Ob die jeweilig vorherrschende Atmosphäre im Laden aber auch den Kunden gefiel, konnten die Händler nicht beeinflussen, sondern war vom subjektiven Empfinden der Kunden abhängig.

„Wenn wir zu diesen Leuten immer schön freundlich und höflich sind, dann bleiben die nicht so stur. Man kann die Kunden auch erziehen, oder die kommen dann nicht mehr wieder. Dann passt für die die Atmosphäre auch nicht. Dann kommen sie einfach nicht mehr wieder. Aber in der Regel kann man sagen, es hängt von beiden Seiten ab, und von uns sehr viel. Wenn man freundlich zum Kunden ist, dann schlägt es irgendwie zurück, und auch nur dann macht die Arbeit Spaß. Wenn der Umgang miteinander, ist ja auch mit den Mitarbeitern so, es kann nicht immer alles reibungslos laufen, es gibt ja schon mal verschiedene Meinungen und verschiedene Interessen. Aber das muss Ziel sein, dass man freundlich zueinander ist, und freundlich zu den Kunden, die Kunden freundlich zu uns. Und das gibt eine Atmosphäre, da fühlt man sich auch wohl. Das ist ja auch Lebensqualität, nicht nur billig einkaufen, sondern auch sich wohl fühlen.“ (Herr Hetzenegger)

den persönlich zu begrüßen. Immer sind sie diejenigen, die ihn verabschieden. Auch bestimmen sie den Eindruck, den ein Kunde von seiner Filiale mitnimmt. Ihre Aufgabe ist sehr verantwortungsvoll. Kassiererinnen sind Repräsentantinnen des Unternehmens.“

⁵³¹ „Weil sie mich gut leiden konnten, weil wir einen sehr guten Kontakt hatten. Ich wüsste keinen Kunden, mit dem ich mal irgendwie eine Auseinandersetzung gehabt hätte“ (Frau Krämer). „Vielleicht weil sie uns persönlich kannten, oder weil sie näher an unserem Geschäft wohnten“ (Herr Hetzenegger).

⁵³² „Wenn man dann hier so mitten im Dorf wohnt und alles Mögliche kennt, dann war das immer manchmal auch ganz lustig. Es wurde auch viel geblödel. Ich hatte es immer gerne, wenn es ein bisschen lustig zugeht“ (Herr Steinbach).

Wie wichtig die Freundlichkeit in einem Laden war, zeigt sich auch daran, dass nicht nur kleine Nachbarschaftsgeschäfte, sondern auch größere Betriebe darauf Wert legten. Für den Filialisten Stüssgen war es unerlässlich, dass die Kunden in seinen Läden von dem Personal freundlich und zuvorkommend behandelt wurden. „Freundlichkeit und Atmosphäre“ war auch das zentrale Thema, das in der 1961 eröffneten Betriebsschule allen Mitarbeitern gelehrt werden sollte.⁵³³ In der firmeneigenen Mitarbeiterzeitung, dem Cornelia-Magazin, wurde immer wieder darauf hingewiesen, wie vorteilhaft sich eine freundliche Atmosphäre auf den Verkauf auswirke. Die Jahre 1963/1964 standen unter dem Motto „Freundlichkeit im Verkauf“ und hatten die Freundlichkeit in einem Selbstbedienungsladen zum Thema.⁵³⁴ 1964 wählten die Stüssgen-Kunden die freundlichste Angestellte ihrer Filiale und bescheinigten Frau Rademacher, die in der Filiale II in Bergisch Gladbach arbeitete, dass sie die freundlichste Mitarbeiterin sei.⁵³⁵

Die Stimmung im Laden und der freundliche Umgang mit den Kunden war für den finanziellen Erfolg eines Ladens sehr wichtig. Allerdings unterscheiden sich die Aussagen der Gewährspersonen hinsichtlich der Frage, ob Freundlichkeit gelehrt oder anezogen werden kann, oder ob ein freundliches Benehmen angeboren ist.⁵³⁶ Einige Gewährspersonen berichteten, dass ihnen das höfliche und freundliche Verhalten gegenüber den Kunden schon in der Lehrzeit beigebracht wurde.⁵³⁷ Ihre Lehrherren, auch wenn die Lehre im Betrieb der Eltern absolviert wurde, legten großen Wert auf freundliches Benehmen.⁵³⁸

In der Tat gab es auch Lehrbücher, die den Umgang mit Kunden vermittelten.⁵³⁹ Doch obwohl die Gewährspersonen Freundlichkeit als herausragendste Fähigkeit und unerlässliche Eigenschaft eines Verkäufers forderten und lehrten, mussten sie fest-

⁵³³ Cornelia-Magazin 3 (1961), S. 9ff.

⁵³⁴ Cornelia-Magazin 4 (1963), S. 1-3.

⁵³⁵ Cornelia-Magazin 5 (1964), S. 1-4. Fast 90.000 Kunden hatten sich an der Befragung beteiligt. Auf die Frage, ob ihnen in der Filiale, wo sie einkaufen, jemand als besonders freundlich bekannt ist, antworteten fast 72% mit Ja.

⁵³⁶ „Ja. Hat ja erst vor einiger Zeit in der Zeitung gestanden, die Verkäuferinnen sollten einen Kursus mitmachen für Freundlichkeit. Ist doch lachhaft nicht? Entweder hat man das oder man hat das nicht“ (Frau Rademacher).

⁵³⁷ „Man kriegte es schon beigebracht, es wurde einem gesagt, wie man wiegt. (...) Vor allen Dingen, wie man zu den Kunden zu sein hatte. Freundlich und höflich und, was weiß ich, und wehe, das wäre mal nicht gewesen, dann hätte es aber was gesetzt“ (Frau Paul).

⁵³⁸ „Ne, ne, wehe wir waren unfreundlich. Da hätte unsere Mutter aber was anderes gesagt“ (Frau Stiefelhagen). „Meine Mutter, wie ich angefangen habe in der Lehre, da sagte die immer: ‚Freundlichkeit kostet nichts.‘ Und das ist für mich auch jetzt noch“ (Frau Quabach).

⁵³⁹ Schneider, Hermann: Verkäufer mit Erfolg. Ein Querschnitt durch die Praxis des Verkaufens, Wien 1935.

stellen, dass nicht jeder Mensch Freundlichkeit und Höflichkeit lernen konnte.⁵⁴⁰ Wichtig blieb, dass eine gewisse Naturbegabung⁵⁴¹ oder ein „Feingefühl“⁵⁴² für die Situation schon vorhanden war.

„Nur wenn einer von Natur aus unfreundlich ist, der soll normalerweise nicht Verkäuferin werden.“ (Herr Steinbach)

4.5.3. Kostenlose Zusatzleistungen

4.5.3.1. Kommunikation

Der Verkaufsvorgang zwischen Käufer und Verkäufer ließ neben dem geschäftlichen Informationsaustausch Zeit und Raum für ein Gespräch, das nicht den Verkaufsvorgang thematisierte, sondern sich mit privaten Angelegenheiten befasste. Es stellte sich in den Interviews heraus, dass Verkäufer und Kunde nicht nur während des Verkaufsvorganges miteinander kommunizierten, sondern auch darüber hinaus. Die aufgewendete Zeit für diese Privatgespräche, die nichts mit geschäftlichen Absprachen zu tun hatten, sondern losgelöst von Ein- bzw. Verkauf geführt wurden, werden im vorliegenden Kapitel als zusätzliche Leistung der Gewährspersonen für die Kunden gewertet. Zum einen war es, abgesehen von dem eigenen Vergnügen der Händler, ein Element ihres Berufsalltags, zum anderen bot es den Kunden mehr als nur Zeitvertreib.

Trier hatte schon 1926 als „Eigentümlichkeit des Kolonialwarenkleinhandelsgeschäfts“ den Kundenverkehr ausgemacht. Während der Umgang mit den Kunden bei anderen Einzelhandelsgeschäften in „offiziellen Bahnen“ verlief, „hat die Kundenbedienung in der Kolonialwarenbranche eine weit intimere, persönliche Note.“⁵⁴³ Es stellt sich nun die Frage, welche Bedeutung diese zwischenmenschliche interkommunikative Situation zwischen Händler und Kunde hatte und welche Veränderungen sich mit Einführung der Selbstbedienung für das Kommunikationsverhalten ergaben. Ebenfalls von Interesse ist in diesem Fall auch die Funktion des Ladens als Treffpunkt.

Wie schon in einem vorherigen Kapitel erwähnt, verkauften die Gewährspersonen fast ausschließlich an Stammkunden. Das Einzugsgebiet der Läden war nicht sehr groß und bezog sich auf die unmittelbare Nachbarschaft. Dadurch war der Bekanntheitsgrad nicht nur zwischen Lebensmittelhändler und Kunde besonders hoch,

⁵⁴⁰ „Obwohl da eine Verkäuferin, wenn der Chef dabei war, schon dementsprechend gezwungen war, aber gezwungene Freundlichkeit, das bringt auch nichts“ (Herr Steinbach).

⁵⁴¹ „Wichtig ist eine am besten von Natur aus gegebene Offenheit zu anderen Leute. (...) Am besten ist aber auch, wenn einem das nicht schwerfällt, wenn man das gern tut, Kontakt mit anderen Menschen zu haben“ (Herr Hetzenegger).

⁵⁴² „Doch, man kannte jeden. Man hat die Leute auch so nett bedient wie es eben ging. Man wollte ja jeden Kunden hier behalten. Also, da hatten wir immer ein Feingefühl dafür“ (Herr Tix).

⁵⁴³ Trier (1926), S. 52.

sondern die Kunden kannten sich auch untereinander.⁵⁴⁴ Das Angebot leicht verderblicher Artikel in den Lebensmittelläden sorgte für eine hohe Einkaufsfrequenz, denn die Kunden versorgten sich mehrmals in der Woche mit Lebensmitteln. Dadurch entstand ein regelmäßiger und häufiger Kontakt. Die Gesprächspartner kannten sich meist auch privat von Festen oder aus der Nachbarschaft, weil der Ladenbesitzer auch dort wohnte, wo er sein Geschäft hatte. Das persönliche und intime Verhältnis, das dadurch entstehen konnte, wurde auch von den Händlern durch die Begrüßung des Kunden mit Namen als Zeichen besonderer Bekanntschaft ausgedrückt.⁵⁴⁵ Auch die Angestellten der Stüssgenfiliale, die nicht unbedingt in der Nähe der Filiale zu Hause waren, waren mit den Kunden insofern persönlich bekannt, als dass sie die Stammkunden mit Namen begrüßen konnten.⁵⁴⁶ Die Stammkundschaft aus der direkten Nachbarschaft kannte sich auch untereinander, weshalb sich nicht nur Gespräche zwischen Verkäufer und Kunde, sondern auch zwischen den Kunden im Laden ergaben.⁵⁴⁷

„Das war früher noch viel stärker. Und die Leute, die kannten sich. Früher hat es keinen gegeben, den ich nicht gekannt habe. Aber auch die Leute unter sich kannten sich, und wenn die sich im Laden trafen, natürlich erzählten die und standen zusammen.“ (Herr Hetzenegger)

Einige Läden, besonders in Lindlar, hatten Stammkunden, die weiter entfernt in Weilern wohnten, und seltener zum Einkaufen kamen. Doch gerade der weite Weg war der Auslöser für ein Gespräch, wenn sich die Kunden nach dem langen Fußmarsch im Laden ausruhen konnten.⁵⁴⁸

Die Kommunikation innerhalb des Ladens wurde von den Gewährspersonen als eine Unterhaltung zwischen guten Bekannten eingeschätzt. Ausgelöst wurden diese vereinzelt sehr intensiven Gespräche durch eine weitere Besonderheit der Kundschaft, denn bei den Kunden handelte es sich überwiegend um Frauen, denen die Gewährspersonen eine besondere Bereitschaft zur Kommunikation attestierten.⁵⁴⁹ Es wurden

⁵⁴⁴ „In der Nachbarschaft kannte sich jeder, die kannten sich alle“ (Frau Paul). „Nun bin ich ja hier groß geworden. Ich kannte ja auch jeden“ (Frau Garlet). „Man kannte die alle. Man wusste von jedem etwas“ (Frau Keppel). „Ja, da wurde ja auch immer geschwätzt, weil jeder den einen oder anderen kennt“ (Frau Quabach). Ebenso Frau Häger. Vgl. auch Trier (1926), S. 53.

⁵⁴⁵ „Und dann ist immer wichtig, wenn die Kunden reinkommen, dass man sie nach Möglichkeit mit Namen anspricht, und auch, wenn sie ein Wehwehchen haben, dass sie darüber reden können. Wenn man dann hier so mitten im Dorf wohnt und alles Mögliche kennt, dann war das immer manchmal auch ganz lustig“ (Herr Steinbach).

⁵⁴⁶ „Ich kannte sie ja fast alle mit Namen“ (Frau Rademacher).

⁵⁴⁷ „Das sind so Bilder, die hat man noch so vor Augen. Auch die Leute untereinander, da wurde auch erzählt. Jeder hatte irgendwie Zeit“ (Frau Zanella). „Aber während des Kaufens wurden auch ein paar Worte gewechselt“ (Herr Zwikirsch). Vgl. auch Frau Krämer.

⁵⁴⁸ „Ja, ich hatte ein kleines Kontörchen. Das war denen mal eine kleine Erholung, wenn die von außerhalb zu Fuß nach Lindlar kamen. Da wurde dann ein bisschen sich unterhalten mit denen“ (Frau Gronewald).

⁵⁴⁹ „Wo sich die Frauen dann trafen, da wurde was geschwätzt“ (Frau S.). „Jaja, das war im Laden aber

aber noch andere Gründe genannt, die die Kommunikation förderten. Der häufig erwähnte und vermutlich dringlichste Grund, ein Gespräch zu beginnen, war der Informationsaustausch. Daneben gab es aber auch den Aspekt der Abwechslung im Alltag, den der Einkauf bot. Schließlich war beispielsweise für die Hausfrauen der Besuch des Ladens mit der Möglichkeit verbunden, sich mit anderen Frauen zu unterhalten und der Hausarbeit für kurze Zeit zu entkommen.⁵⁵⁰ Für einige Kunden stellte das Gespräch im Laden oft die einzige Kommunikation während des Tages dar.⁵⁵¹

„Manche, die waren froh, wenn sie mal in den Laden gehen konnten, das sie mal irgendwas los wurden.“ (Frau Quabach (GL))

Hier deutet sich bereits eine über den Informationsaustausch und die Abwechslung hinausgehende Funktion der Kommunikation im Laden an, denn es wurden auch wirkliche Probleme diskutiert. Die Gewährspersonen berichteten beispielsweise von Kunden, die private Sorgen hatten, und ihr persönliches Leid mit jemandem besprechen wollten oder Trost suchten. In solchen Fällen wurde der Verkäufer zum Zuhörer,⁵⁵² Ratgeber⁵⁵³ oder Tröster.

„Ja, man war Tröster. Ich habe einen Kunden gehabt, der kam Freitagnachmittags, wenn der von der Arbeit kam, da kriegten die freitags Löhnung. Der war im Steinbruch, dann kam der einkaufen. Da kaufte der ein und während des Einkaufs, das dauerte dann zwei Stunden, dann hat er erzählt, sein Leid geklagt. Der hatte eine Frau, die war ihm untreu, die war mit einem anderen unterwegs. Da musste man wirklich echt trösten.“ (Frau Krämer)

Das Gespräch zwischen Händler und Kunde entwickelte sich in den Bedienungsläden vor allem während des Verkaufsvorgangs. Waren noch andere Kunden im Laden, konnten sie sich an dem Gespräch beteiligen oder sich miteinander unterhalten.⁵⁵⁴

auch immer der Fall. Die Frauen, immer! Die Frauen unterhielten sich immer mit der Mutter, immer, das war so üblich“ (Herr Scheurer).

⁵⁵⁰ „Auch gibt es Kunden, die gerne erzählen oder einsam sind, dass die so ein klein bisschen mit den Verkäufern plauschen wollen“ (Herr Hetzenegger).

⁵⁵¹ „Die Bauersleute, die hier so hinkommen, die wollen mal ihr Herz ausschütten und wissen, dass nichts weitergeht“ (Frau Gronewald).

⁵⁵² „Wenige, waren ein paar alte Leutchen, die dann gerne mal ihr Leid klagten. Aber das hören sie hier und da geht das wieder raus. Das können Sie gar nicht. Das können Sie nicht“ (Frau Quabach). „Manchmal war schon, dass man den Eindruck hatte, oder es war auch so, dass Leute wirklich mit echten Problemen kamen. Auch wenn ich da schon mal so abends hin kam und brachte Ware: ‚Setz dich eben und stell dir mal vor...‘ Dann war wieder Krankheit oder mit irgendwas, da war schon“ (Herr Steinbach).

⁵⁵³ „Kam einer und klagte sein Leid. Da hatte ich verschiedene Kunden“ (Frau Krämer). „Das kam auch schon einmal, wenn einer ein Problem hatte, kommt der auch schon mal zu einem. Das war auch schon mal. Kamen aus der Familie, wenn sie Krach hatten, von beiden Seiten. Man sollte nie von einer Seite das wissen“ (Frau Stiefelhagen). „Das kriegte man manches Mal mit. Man konnte auch mal diesen oder jenem Rat geben oder einfach nur zuhören. Ich konnte immer gut zuhören. Ich mein auch, einen Rat geben, aber dass ich mich so einmische, das habe ich nie getan“ (Frau Krämer).

⁵⁵⁴ „Sie müssen sich das so vorstellen. Da war ja die Theke, es war erst einmal keine Selbstbedienung.

Diese persönliche Beziehung zum Kunden während der Bedienung fiel bei der Selbstbedienung weg. Hier trafen der Händler und seine Kunden nur noch bei der Bezahlung aufeinander. Die Gewährspersonen betonten aber, dass sie gerade diese Begegnung nutzten, den Kontakt zu den Kunden persönlich zu gestalten.⁵⁵⁵ Die Inhaber der Läden setzten sich bewusst selber an die Kasse, um den Kontakt zu halten, da alle Kunden am Schluss ihrer Einkaufstätigkeit an der Kasse vorbeikamen.⁵⁵⁶ Eine weitere Möglichkeit, ein Gespräch zu beginnen, ergab sich dort, wo noch einzeln bedient wurde, an der Obst- und Gemüsetheke oder an der Käse- und Wursttheke.⁵⁵⁷

„Ich habe aber auch sehr viel selber an der Kasse gegessen, das ist wichtig in einem mittelständigen Betrieb. Man hat den Kontakt mit dem Kunden. An die Kasse muss ja jeder.“ (Herr Steinbach)

„Das konnte meine Schwägerin sehr sehr gut. Die war ja nur an der Kasse, aber die wusste alles von den Leuten. Die sprach mit den Leuten.(...) Die wusste alles.“ (Herr Zwikirsch)

Innerhalb einer Dorfgemeinschaft bot sich meist eine Gastwirtschaft als Treffpunkt an,⁵⁵⁸ doch war der Besuch einer Gastwirtschaft überwiegend den Männern vorbehalten. Im Gegensatz dazu war der Gang ins Lebensmittelgeschäft hauptsächlich Angelegenheit der Frauen. Hier traf sich die weibliche Nachbarschaft. Für die Frauen bildete der Laden den Mittelpunkt des alltäglichen gesellschaftlichen Lebens, in dem sie, von Männern ungestört, Informationen austauschen konnten.⁵⁵⁹ Somit übernahm der Lebensmittelladen die Funktion eines Treffpunktes⁵⁶⁰ und war Kom-

Und wenn da so fünf, sechs, sieben, acht Frauen standen und sie konnten nur einen bedienen, dann erzählten die anderen natürlich automatisch“ (Herr Hetzenegger). „Und dann standen da so zwei Stühle hinter, und wenn die Leute da reinkamen, dann setzten sich viele. Dann wurde noch mal ein bisschen geredet. So kannte ich es als Kind“ (Frau Häger).

⁵⁵⁵ „Man hatte an der Kasse - ich habe viel an der Kasse gegessen - immer ein passendes Wort. Wenn man die Kunden kennt wie in so einem Dorf, dann hat man schon ein passendes Wort“ (Frau Quabach).

⁵⁵⁶ „An der Kasse kamen sie doch vorbei, wir haben doch mit allen gesprochen. Wenn die an die Wursttheke kamen, sprachen wir doch mit denen“ (Herr Zwikirsch).

⁵⁵⁷ „Wir haben unsere Bedienungstheken ja auch noch mit dabei, beim Fleisch und beim Käse. Ja wenn da sechs/sieben hintereinanderstehen, die erzählen dann lange“ (Herr Hetzenegger).

⁵⁵⁸ Herr Tix.

⁵⁵⁹ „Und die kamen dann auch noch mal wieder und: ‚Hast Du das nicht gehört?‘ und ‚Guck mal, stell Dir mal vor‘, und das und das. Also da gab es keine Geheimnisse“ (Frau Paul).

⁵⁶⁰ „Da wurde dann doch quasi sich hier getroffen zum Einkaufen, wurde auch viel erzählt, was es an Neuigkeiten so gab“ (Herr Müller). „Das war früher so was wie ein Treffpunkt könnte man bald sagen. Wo sich die Frauen dann trafen, da wurde was geschwatzt“ (Frau S.). „Das war immer so, das Geschäft war immer so ein Mittelpunkt, zum Quatschen. Das war immer interessant“ (Frau Stiefelhagen).

munikationszentrum⁵⁶¹ und Informationsbörse⁵⁶² für die Frauen, die dort einkaufeten. Es war wichtig, an dieser Kommunikation teilzunehmen, um informiert zu sein, vor allem was das Geschehen in Dorf oder Nachbarschaft anging.

„Damals war das natürlich alles nicht so, es gab kein Fernsehen, nicht jeder hatte Rundfunk. Da waren die Geschäfte eigentlich auch sehr dafür da, um sich zu unterhalten.“ (Frau Paul)

Die Bandbreite der Themen, über die gesprochen wurde, war groß und es war häufig sehr privat. Auf die Frage, welche Themen diskutiert worden seien, unterschieden die Gewährspersonen zwischen „Tratsch“ und normalen Gesprächen. Letztere reichten von ganz alltäglichen Geschichten über sehr private und familiäre Ereignisse bis hin zu nachbarschaftlichen und dörflichen Neuigkeiten.

Bei den alltäglichen Themen erwähnte lediglich Herr Hetzenegger die Politik, allerdings mit dem Hinweis, dass kaum darüber gesprochen, sondern die Ereignisse lediglich kommentiert wurden.⁵⁶³ Die überwiegend weibliche Kundschaft sprach vor allem über Familie, Kinder, Schule, Nachbarn oder Krankheiten.⁵⁶⁴ Der Grad der Intimität privater Gesprächsthemen hing vom Bekanntheitsgrad ab, der zwischen Verkäufern und Kunden bestand.

„Und so alles Mögliche, ich sag ja, da kamen Sachen raus, Familiengeschichten und alles mögliche, und das war eigentlich auch ganz schön.“ (Frau Paul)

Ebenfalls ein wichtiger Themenkomplex war die Nachbarschaft oder Dorfgemeinschaft.⁵⁶⁵ Gesprochen wurde „über alles, was im Dorf passiert“.⁵⁶⁶ Die Neuigkeiten und Ereignisse wurden weitergegeben und diskutiert. Es handelte sich häufig auch um Dorfklatsch. Hierbei war für die Händler eine neutrale Position besonders wichtig. Sie wollten sich nicht an den Lästereien beteiligen oder negative Dinge über Dritte weitergeben und es war ihnen vereinzelt sehr unangenehm, dass sie so viel wussten.⁵⁶⁷

⁵⁶¹ „Es war immer noch ein Kommunikationszentrum, wenn es auch nicht so ausgiebig, aber wenn sie auch nur vor der Tür standen, die Leute trafen sich. Das fiel alles weg“ (Frau Häger).

⁵⁶² „Das taten sie immer. Wenn die eine kam, hat die andere aufgepasst. ‚Die ist beim Tix im Laden‘, da wurde das Neueste erzählt. Wir waren jeden Morgen neu informiert. Wir brauchten keinen Rundfunk und kein Fernsehen, was im Dorf geschah, ging von uns rund. Telefon hatte keiner“ (Herr Tix).

⁵⁶³ „Also Familiensachen, Politik eigentlich weniger, wurde nicht so viel politisiert. Ja, da wurden natürlich Bemerkungen gemacht oder Unmutsäußerungen, aber das war nicht viel so“ (Herr Hetzenegger).

⁵⁶⁴ „Über alles, was auch privat anfiel. (...) Krankheit, Sterbefälle, Geburten, Hochzeiten, Tapete, was es so gab“ (Frau Häger). „Ja, das war sehr wichtig. Mehr wie heute. Persönlicher. Man hörte die Krankengeschichten - alles“ (Frau Garlet). „Wenn welche im Krieg waren, dann erzählten die denn von ihren Söhnen oder es kam jemand auf Urlaub oder so“ (Frau Rademacher).

⁵⁶⁵ „Ein bisschen auch über's Dorf wurde gesprochen“ (Frau Stiefelhagen).

⁵⁶⁶ Frau Krämer.

⁵⁶⁷ „Also es war manchmal hochinteressant, man musste sehr aufpassen. Das habe ich mir immer

„Da mussten wir aufpassen, das darf nicht zum Dorfklatsch werden. Also es muss ja auch noch eine gewisse Distanz sein, sonst heißt es: ‚Mensch, bei dem, da wird das ganze Dorf durchgezogen.‘ Sie müssen da auch noch wieder versuchen, ich bin auch kein Psychologe oder sonstwas, aber man hat doch nachher das Gefühl, da kommt die und die, das ist ein altes Quatschweib, da musst du jetzt höflich sein, Ohren zu, überhören oder einfach gehen und so, wenn die dann über die Frau Nachbarin auf Teufel komm raus, vielleicht hat man die nämlich auch in der Kundschaft, da musst du schon ziemlich aufpassen.“ (Herr Steinbach)

Einige der Gewährspersonen lehnten Klatsch und Tratsch über andere ab. Sie konnten es zwar in ihrem Laden nicht unterbinden, versuchten aber zu vermeiden, sich daran zu beteiligen. Wenn sich mehrere Kunden im Laden trafen und unterhielten, blieb es nicht aus, dass der Verkäufer etwas davon mitbekam. Einige waren sehr vorsichtig und bemühten sich, keine Partei zu ergreifen oder selber schlecht über andere zu reden.⁵⁶⁸ Andere lehnten solche Gespräche rundweg ab.⁵⁶⁹ Sie fühlten sich ihrer Kundschaft gegenüber verantwortlich und wollten deren Vertrauen nicht missbrauchen.

„Manchmal gab es auch ein bisschen Dorfklatsch. Das ist nicht so ganz mein, das gefällt mir nicht so ganz. Da konnte ich und wollte ich auch nicht so mithalten, hat auch keinen Zweck, also das wäre nachteilig gewesen, wenn Sie da mitreden, dann hat man im Moment auch Partei ergriffen und das kann man sich in so einem Geschäft sowieso nicht erlauben. Ist auch menschlich nicht richtig.“ (Herr Hetzenegger)

Der Tratsch befasste sich mit Ereignissen, die außerhalb der gesellschaftlichen Ordnung oder der sozialen Normen lagen.⁵⁷⁰ Auch wenn einige Händler versuchten, sich aus den Gesprächen herauszuhalten oder keine unfreundlichen Themen anzuschnei-

vorgenommen, nicht jetzt irgendein Thema anzufangen, worüber sich Kunden unterhalten haben untereinander“ (Frau Paul). „Es gab natürlich jeden Tag, die kamen rein: ‚Na, wie is es? Hätte es schon gehört?‘“ (Herr Steinbach).

⁵⁶⁸ „Und die kamen dann auch noch mal wieder und: ‚Och, hast Du das nicht gehört?‘, und: ‚Guck mal, stell Dir mal vor, und das und das!‘ Also da gab es keine Geheimnisse. Und das habe ich mir immer vorgenommen, da machst Du nie irgendwie (...) was ‚draus oder erzählst einem anderen, was die gesagt hat. Das wäre entsetzlich gewesen“ (Frau Paul).

⁵⁶⁹ „Die waren alle froh. Es war ein lustiger Laden. Nie über Leute sprechen, habe ich immer gesagt. Das geht nicht. Das tut man nicht. Ja, man kann sich ja unterhalten. Wir beide unterhalten uns ja auch. Da braucht man nicht über jemanden erzählen. Tuscheln und so, das kannten wir überhaupt nicht hier im Haus. Das weiß ich gar nicht. (...) Das ging aber nicht weiter. Das kannten wir gar nicht“ (Frau Gronewald). „Also, sagen wir mal, wir mussten uns ja alles anhören. Dann war es ja gut. Aber das Weitersagen das hätte wahrscheinlich manches böse Blut hervorgerufen. Aber das machte man ja nicht. Die haben sich eigentlich alle hier sehr gut vertragen. Also von Krach kann ich eigentlich nichts sagen“ (Frau Häger).

⁵⁷⁰ „Früher, was war das Schlimmste, was erzählt wurde? Wenn einer heiraten musste, das war ganz schlimm“ (Frau Stiefelhagen).

den, waren sie doch sehr gut über alles informiert. Andere Gewährspersonen berichteten fasziniert von einem blühenden Dorfklatzsch, ohne dass deutlich wird, ob sie sich daran beteiligt haben oder ihn nur schweigend zur Kenntnis genommen haben.

„So einen richtigen Tratsch gab's da auch noch. Manche, die waren froh, wenn sie mal in den Laden gehen konnten, dass sie mal irgendwas los wurden - einer über den anderen oder was weiß ich.“ (Frau Quabach (GL))

„Denn Klatsch und Tratsch war herrlich, also manchmal sehr herrlich.“ (Frau Paul)

„Was man sich unterhielt? Über Nachbarschaftsklatsch. Alles, was so den Leuten am Herzen lag, sprachen sich hier aus.“ (Herr Zwikirsch)

Kommunikation wurde von einigen wenigen Gewährspersonen aber auch als störend empfunden, vor allem wenn sie dadurch von der Arbeit abgehalten wurden. Die rationalisierten Arbeitsabläufe, die geringere Personaldichte, die höhere Zahl an Kunden und der Konkurrenzdruck erlaubten nicht mehr so viel Zeit für kommunikative Pausen.⁵⁷¹ Inwieweit auch der Neid der Verkäuferin auf die Kundschaft, die Zeit für eine Unterhaltung hatte, eine Rolle spielte, konnte nicht anhand der Aussagen bestätigt werden.

„Ja, immer in Clübchen, oh, war oft schlimm. Ja, da hatten sie Zeit, da standen sie. Wenn sie aber an der Kasse oder nicht direkt an der Obsttheke bedient wurden, wenn nur einer da stand, da wurden sie kribbelig.“ (Frau Quabach)

Aus heutiger Sicht bestätigten die Gewährspersonen einhellig, dass zur Zeit ihrer Berufstätigkeit die Kommunikationsrate höher war. Sie erinnern sich teilweise noch an ihre Kindheit im Laden und an die häufigen und ausgedehnten Gespräche zwischen den Kunden und ihren Eltern.⁵⁷² Die Kommunikation gehörte wie selbstverständlich dazu, auch wenn sich Frau Häger im Nachhinein wunderte, dass das trotz des Zeitaufwands gewünscht wurde.⁵⁷³ Wahrscheinlich lag das daran, dass die Menschen mehr Zeit hatten, wie Frau Paul vermutete. Ohne andere Ablenkungen wie Fernsehen oder Radio war die Kommunikation im Laden ein wichtiges Element des Vergnügens⁵⁷⁴ und der Abwechslung.

⁵⁷¹ „Auch gibt es Kunden, die gerne (...) mit den Verkäufern plauschen wollen. Die müssen natürlich arbeiten, aber man kann doch mit so ein bisschen Fingerspitzengefühl kann man ja sagen: ‚Jetzt muss ich eigentlich wieder ran.‘ Oder fängt dann an zu arbeiten und hört dann halb zu. Man muss schon so ein bisschen drauf eingehen, muss man schon“ (Herr Hetzenegger).

⁵⁷² „Ach, die haben auch viel geschwätzt früher“ (Frau S.). „Die Frauen unterhielten sich immer mit der Mutter, immer, das war so üblich“ (Herr Scheurer). „Aber es wurde viel erzählt. Da kann ich mich noch dran erinnern“ (Frau Zanella).

⁵⁷³ Frau Häger.

⁵⁷⁴ „Ja, also irgendwie gab es immer etwas, und es wurde immer, ich bin auch ein Typ der gerne so ein bisschen blödeln und so. Man darf es all nicht übertreiben, aber das die Leute sagten: ‚Mensch, bei dem kriegen wir immer was zu lachen und so.‘ Ich meine wie es halt so kommt. Manchmal lacht man über jeden Blödsinn, manchmal kann man es nicht. Das geht wohl jedem so“ (Herr Steinbach).

Auf die fehlende Kommunikation wurden die Lebensmittelhändler auch nach Aufgabe ihres Ladens von ehemaligen Kunden angesprochen. Diese vermissten den Ort des Informationsaustausches und blickten sehnsüchtig auf die vergangenen, gemütlichen Gesprächsrunden im Laden zurück.⁵⁷⁵ Stattdessen war für sie in den neueren Läden alles fremd und kein persönlicher Kontakt zum Händler oder Verkäufer mehr vorhanden. Anstatt auf dem Laufenden zu sein und über die Nachbarn der nächsten Umgebung informiert zu sein, wurde alles fremd und anonym.

„Das hat mir auch einer gesagt später: ‚Hier fehlt so das Schwätzchen im Laden‘. Man kannte die alle. Man wusste von jedem etwas. Heute weiß man doch von niemandem etwas. Sie sind sich alle fremd. (...) Das gemütlich nette, das hat aufgehört.“ (Frau Keppel)

„Und heute, wenn man in die Kaufhalle kommt, da kennt man keinen Menschen mehr.“ (Frau Garlet)

Auch für die Nachbarschaft wirkte sich die Schließung des Ladens aus, wie Frau Häger berichtete. Anstatt sich nun im Laden treffen zu können, sahen sich die Frauen nur noch selten bei einzelnen Festen. Dadurch hatte sich die gesamte Kommunikation in der Nachbarschaft reduziert und einige Kontakte waren dadurch abgebrochen.

„Ich meine, das hat sich auch sehr in der Nachbarschaft ausgewirkt, als wir zugemacht haben, weil die Nachbarn sich auch nicht mehr sahen. Seitdem hat sich vieles hier verändert. Das sagen sie alle. Wir hatten früher alle untereinander viel mehr Kontakt als heute. Heute sehen wir uns zusammen, wenn mal jemand heiratet oder so. Das hat sich schon geändert. Es war immer noch ein Kommunikationszentrum, wenn es auch nicht so ausgiebig. Aber wenn sie auch nur vor der Tür standen, die Leute trafen sich. Das fiel alles weg.“ (Frau Häger)

Dass die ehemaligen Kunden dem alten Laden nachtrauerten, konnten die Gewährspersonen gut nachvollziehen. Sie selbst erlebten in ihrem Alltag nun als Kunde im Einzelhandel Einkaufssituationen, die völlig ohne Kommunikation abliefen. Sie konnten die Gesprächskultur ihres eigenen Geschäftes mit den Läden vergleichen, die sie nun selber aufsuchten. Dabei fiel ihnen vor allem die Anonymität auf, die u.a. daher rührte, dass sich weder die Kundschaft untereinander kannte, noch der Händler persönlichen Kontakt zu seiner Kundschaft pflegte. Darauf hatten die Gewährspersonen in ihrem eigenen Laden großen Wert gelegt, damit sich der Kunde persönlich empfangen fühlte. Eine Voraussetzung dafür war beispielsweise eine Kontinuität des Personals über einen längeren Zeitraum.⁵⁷⁶

⁵⁷⁵ „Ja, wir hatten manches Schwätzchen gehabt. Das sagen mir heute noch Kunden, wenn ich so im Dorf bin und einkaufe: ‚Mensch, hättest Du doch den Laden noch! Dann hätten wir mal nett ein bisschen erzählen können.‘“ (Frau Krämer).

⁵⁷⁶ „Vor allen Dingen, das waren immer dieselben Verkäuferinnen. Wir hatten welche siebzehn, fünfzehn Jahre da. Die gehörten auch zur Familie“ (Herr Steinbach).

Herr Hetzenegger, dessen Laden noch zur Zeit des Interviews in Betrieb war, hatte trotz der großen Konkurrenz und den Veränderungen stets versucht, eine persönliche Atmosphäre zu schaffen. Die Kunden wurden mit Namen begrüßt, sofern diese bekannt waren, und die Verkäufer hatten Zeit, sich nach den Wünschen der Kunden zu erkundigen und ihnen weiterzuhelfen. Auch ein kurzes persönliches Gespräch sollte immer möglich sein. Diese Maßnahmen wurden nach seinen Aussagen auch von seinen Kunden geschätzt.

„Diese Kommunikation, die gab es natürlich viel stärker als heute, aber heute gibt es das auch noch ein bisschen. (...) Und so ein bisschen liegt es auch daran, dass der Laden noch eine Größe hat, die überschaubar ist. Ich weiß es jetzt von den Kunden, das ist jetzt keine Angeberei, es ist noch ein bisschen Atmosphäre. (...) Wenn ich in einen riesigen Markt reinkomme, Metro, ich habe genug Selbstwertgefühl, also mir macht das nichts aus, ob mich da keiner kennt. Aber wenn ich täglich in einen Laden reingehen müsste, wo mich keiner kennt, das wäre nicht so schön. Aber hier kommen die Leute rein, werden, soweit wir den Namen kennen, mit Namen angesprochen. Unsere Verkäufer haben auch ein Namensschild, fällt also dem Kunden nicht schwer, dann auch mit Namen zu erwidern.“ (Herr Hetzenegger)

4.5.3.2. Service und Versorgung

Als zusätzliche Leistung nach Abschluss des eigentlichen Verkaufsvorganges boten die meisten Gewährspersonen ihren Kunden einen Service an. Dieser bestand darin, dass sie die Einkäufe in die Wohnung der Kunden lieferten. Die Praxis des Austragens von Ware wurde für die erste Hälfte des 20. Jahrhunderts von allen Gewährspersonen geschildert.⁵⁷⁷

Frau Keppel musste als Kind, nachdem sie ihre Schularbeiten erledigt hatte, die bestellte Ware ausliefern. Die Stammkunden, die mehrere Kilometer entfernt wohnten, wurden zu Fuß beliefert.

„Da sagte die Mutter: ‚So, jetzt macht schnell die Schulaufgaben, hier stehen die Körbchen.‘ Die standen dann fertig mit einem Zettel drauf, wo die wohnen, und dann gingen wir dahin. (...) Ja, auf Paffrath zu, da war eine Kindererholungsstätte. Die war auch so einsam. Die haben wir auch beliefert, und da mussten wir jede Woche einen schweren Korb hinbringen. (...) So weit war das, und was für eine Mühe!“ (Frau Keppel)

Herr Quabach aus Lindlar lieferte Ende der 1930er Jahre die Ware mit Hilfe eines Pferdewagens aus, während anderen Gewährspersonen Fahrräder zur Verfügung standen, wie beispielsweise Frau Stark und Frau Paul, die in den 1930er und 1940er Jahren in dem selben Lebensmittelladen mit angeschlossener Bäckerei arbeiteten. Auch

⁵⁷⁷ Insgesamt konnten 12 Gewährspersonen auf eine Tätigkeit im Lebensmittelladen bis ca. 1945 zurückblicken, wobei die Mehrzahl erst in den 1930er und 1940er Jahren in einem Lebensmittelladen arbeitete.

Herr Joist lieferte mit Hilfe eines Fahrrades aus, für das er sich extra einen Anhänger angeschafft hatte,⁵⁷⁸ ebenso wie Frau Reschka aus der Gemeinde Lindlar, die 1929 ihr Lebensmittelgeschäft eröffnete. Sie konnte manchmal das Auto ihres Vaters nutzen,⁵⁷⁹ was nebenbei noch als Taxi fungierte, während Frau S. berichtete, dass ihr Schwager vor dem Zweiten Weltkrieg die Ware mit einem Handkarren zu den Kunden brachte.

„Und der ältere Sohn, der ist dann mit den Lebensmitteln - die Höfe wurden damit beliefert - dann ist der mit dem Handwagen gefahren und hat die dann beliefert. (...) Kann sein, dass die die Bestellungen abgegeben haben, und der Bruno hat die dann dahingebracht. So ging das. Das ist alles Streusiedlung, da müssen die schon Ware verkauft haben nach draußen. Sonst hätten die davon ja nicht leben [können, d. V].“ (Frau S.)

Auch für Frau Garlet, die bei einer selbständigen Lebensmitteleinzelhändlerin angestellt war oder Frau Rademacher, die bei dem Filialisten Stüssgen arbeitete, zählte die Tätigkeit des Ausliefern zum Arbeitsalltag.⁵⁸⁰

Lediglich drei Gewährpersonen mussten dieser Tätigkeit nicht nachgehen. Frau Quabach als Angestellte des Konsums in Lindlar brauchte keine Waren auszuliefern, ebenso wenig wie Frau Gronewald und Herr Tix. Die Lebensmittelabteilung innerhalb des Gemischtwarenladens von Frau Gronewald machte neben Porzellan- und Haushaltswaren nur einen kleinen Teil aus, weshalb sich das Ausliefern nicht lohnte.⁵⁸¹ Herr Tix dagegen betrieb noch eine Gastwirtschaft, eine Kohlenhandlung und ein Textilwarengeschäft zusätzlich zu dem Lebensmittelladen, was ein Ausliefern zeitlich und organisatorisch unmöglich machte.⁵⁸²

Der angebotene Lieferservice bestand aber nicht nur aus dem Ausliefern. Es gehörte auch die Aufnahme der Bestellung dazu, die in unterschiedlichen Varianten ausgeführt wurde. Ein kompletter Service war dann gegeben, wenn die Verkäufer oder Händler die Bestellungen persönlich bei den Kunden abholten, die Waren zusammenstellten und anschließend wieder auslieferten.⁵⁸³ Frau Reschka aus der Gemeinde

⁵⁷⁸ „Ein Auto kannte man noch nicht, noch gar nicht. Ein Fahrrad, da wurde das hinten draufgetan. Aber ich hatte mit dem Fahrrad einen Anhänger, Fahrradanhänger. Da konnte ich das drintun“ (Herr Joist).

⁵⁷⁹ Ein Auto war zu der damaligen Zeit eine Besonderheit. Das zeigt auch die Aussage von Herrn Joist, für den es noch Mitte der 1930er Jahre unvorstellbar war, ein Auto als Transportmittel einzusetzen. Auch Herr Quabach aus Lindlar musste zwischen 1937 und 1939 die Einkäufe der Kunden noch mit dem Pferdewagen verteilen, weil die Familie noch kein Auto besass.

⁵⁸⁰ „Die [Kundin, d.V.] hat dann Bestellung gemacht, dann kam das in einen großen Korb, und dann mussten wir mit den schweren Waren da rauffahren. (...) Das war Service, ja. Die hat sich dann nachher beschwert, dass ich nicht ‚Heil Hitler‘ gesagt habe. Ich habe ‚Guten Morgen‘ gesagt“ (Frau Rademacher).

⁵⁸¹ Frau Gronewald.

⁵⁸² „Nein, ich hatte da keine Zeit. Wissen Sie, als Kohlenhändler noch nebenbei, mit den dreckigen Klamotten und dann noch an Häusern - konnten wir nicht“ (Herr Tix).

⁵⁸³ Frau Stark berichtete, dass die Lehrlinge ab neun Uhr morgens zu guten und besseren Kunden

Lindlar fuhr beispielsweise wöchentlich mit dem Fahrrad bei ihren Kunden vorbei, fragte nach den Wünschen und lieferte in der darauffolgenden Woche die Waren aus. Bei dieser Gelegenheit konnte sie wieder die nächsten Bestellungen aufnehmen, so dass den Kunden der weite Weg zum Laden erspart blieb.

„Ja, ich bin zuerst an der Kundschaft vorbeigefahren, und habe sie gefragt, was sie brauchen. Und dann habe ich die Woche drauf geliefert und dann wieder neue Bestellungen angenommen. Dann hatte ich das Fahrrad, an beiden Seiten zwei dicke Taschen, hinten drauf so einen großen Karton, da drauf noch mal so eine große Tasche. Da musste ich auch noch aufpassen, den Scheurerhof runter, den ganzen Berg runter mit der Belastung. Da musste man sich gut festhalten. Da waren die Strassen nicht so schön wie heute. Da fuhr ich dann über Quabach, Hommerich, Breidenbach, Haus Grund, dann hoch über Reudenbach, dann Richtung Ommer wieder zurück.“ (Frau Reschka)

Für die Händler günstiger, weil zeit- und personalsparender, war es, wenn die Kunden ihre Bestellungen auf einen Zettel schrieben und im Laden abgaben oder die Waren telefonisch orderten.⁵⁸⁴ Es war auch möglich, dass sie selbst im Laden einkauften, sich die Ware aber anschließend nach Hause bringen ließen.⁵⁸⁵ Einen besonderen Service bot in den 1930er und 1940er Jahren die Bäckerei in Bergisch Gladbach, an die zusätzlich noch ein Lebensmittelgeschäft angeschlossen war. Frau Paul und Frau Stark berichteten, dass sie neben Lebensmitteln auch Brötchen ausliefern und Bestellungen aufnehmen mussten. Das war natürlich nur mit ausreichend Personal möglich, weil es viel Arbeit machte.

„Ja, um fünf - sechs Uhr spätestens - je nachdem wie es war. Aber das waren so die Zeiten, zu denen man aufstand. Und dann habe ich zuerst Frühstück machen müssen für die Leute in der Backstube, und dann musste ich mich aufs Rad schwingen und die Brötchen rausbringen. (...) Und wenn ich dann mit dem Brötchenaustragen fertig war, dann habe ich mein Frühstück gehabt, (...) und nach dem Frühstück musste ich dann wieder raus und zwar zu unseren Stammkunden, die täglich beliefert wurden. Da musste ich dann überall hin und fragen, was sie brauchten, das hab ich dann aufgeschrieben. Manche kriegten nur eine Stange Lauch, was weiß ich, für die mussten wir auch da sein, das gab es gar nicht anders. Ja, und so verging dann der Vormittag. Bis kurz vor Mittag musste ich dann auch die Leute beliefert haben. Ich hatte dann ein Fahrrad mit einem Korb vorne drauf und (...) hier in der näheren Umgebung musste ich die Leute dann auch alle beliefern.“ (Frau Paul)

geschickt wurden, um deren Wünsche aufzunehmen. Im Laden wurden dann die Bestellungen der Kunden zusammengepackt und anschließend wieder ausgeliefert. Ebenso Frau Paul.

⁵⁸⁴ Herr Quabach, Frau S..

⁵⁸⁵ „Ne, da gab es kein Telefon. Das gab es doch nicht! Die gaben einen Zettel rein, oder sagten, was sie haben wollten, und dann musste ich es dahin bringen“ (Frau Garlet). Ebenso Herr Joist.

Da die Auslieferung viel Zeit in Anspruch nahm, und in den kleineren Läden nicht genügend Personal vorhanden war, suchten sich die Gewährspersonen einen bestimmten Tag aus, an dem sie die Bestellungen aufnahmen oder auslieferten. Nur Frau Paul und Frau Rademacher, die in Bergisch Gladbacher Läden arbeiteten, konnten von einem täglichen Service berichten. Die kleineren Geschäfte lieferten einmal in der Woche aus. In der Gemeinde Lindlar erstreckte sich das Einzugsgebiet der einzelnen Läden oft auf abgelegene Siedlungen und Streuweiler, die ebenfalls einmal wöchentlich beliefert wurden.⁵⁸⁶ Herr Quabach brachte ein bis zwei Tage nach der telefonischen oder persönlichen Bestellung die Waren den Kunden nach Hause.⁵⁸⁷

Die Gründe, warum die Gewährspersonen diesen unentgeltlichen Service anboten, variierten. Für einige war es eine selbstverständliche Leistung, die den Stammkunden den Einkauf erleichterte.⁵⁸⁸ Andere wiederum setzten das Ausliefern von Ware bewusst ein, weil sie sich davon eine Umsatzsteigerung erhofften. Die Gewährspersonen aus Bergisch Gladbach berichteten, dass gerade die besseren Kunden, also die wohlhabenderen, von ihnen bevorzugt behandelt und beliefert wurden. In diesem Fall diente der Service sicherlich der Kundenbindung, denn sie wollten die wohlhabenderen Kunden nicht an die Konkurrenz verlieren.⁵⁸⁹

In der Gemeinde Lindlar wurde die Kundenbindung betrieben, um die Quantität der Kunden zu steigern. Oft waren die Ansiedlungen klein und die Konkurrenz zahlreich, so dass versucht werden musste, viele Kunden aus den umliegenden Weilern zu gewinnen, die natürlich den für sie bequemsten Anbieter wählten.⁵⁹⁰

Lebensmittel wurden auch in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts ausgeliefert. Weiterhin wurde dieser Service unentgeltlich ausgeführt. Insgesamt berichteten elf Gewährspersonen, dass auch nach 1950 die Einkäufe zu den Kunden gebracht wurden.⁵⁹¹ In einigen Fällen war es nur ausnahmsweise möglich, die Kunden zu beliefern,

⁵⁸⁶ „Aber bestimmt bis 1936/37, bald zehn Jahre. Aber das habe ich immer donnerstags gemacht. Donnerstagnachmittags wurde dann alles wieder fertig gemacht, eingepackt, den ganzen Nachmittag war ich dann weg. Die Vorbereitungen musste man ja auch machen“ (Frau Reschka). Ebenso Frau S..

⁵⁸⁷ „Sie sollten anrufen, Telefonbestellung machen, die kriegten das denn gebracht. Und das war dann die zwei Jahre 1937 bis 1939. Wenn die dann Donnerstag anriefen, da wurde am Freitag oder Samstag die Ware gebracht“ (Herr Quabach).

⁵⁸⁸ „Ich musste viel wegbringen. Viele konnten das nicht tragen, manche waren zu bequem, da musste ich das hinbringen“ (Frau Garlet). „Ja, wenn einer Bestellungen hatte, dann lieferten wir. Der hatte dann soundsoviel, und das war umständlich für den“ (Herr Joist). Ebenso Herr Quabach.

⁵⁸⁹ „Und auch hier (...) haben wir sehr viele Kunden gehabt. Das waren alles reiche Leute, da gingen uns die Augen auf, was es alles gab“ (Frau Keppel). Ebenso Frau Rademacher, Frau Paul, Frau Stark.

⁵⁹⁰ Frau S., Frau Reschka.

⁵⁹¹ „Die wurde auch ausgefahren. (...) Oder es kam eine telefonische Bestellung, und dann wurde das hingbracht“ (Frau Zanella). „Früher haben wir viel ausgeliefert“ (Herr Hetzenegger). Ebenso Frau Garlet, Herr Steinbach. Wie schon vor dieser Zeit hielten die Gemischtwarenläden von Frau Gronewald und Herrn Tix dieses Angebot für ihre Kunden nicht bereit.

weil lediglich eine Person im Verkauf tätig war, die den Laden nicht verlassen konnte.⁵⁹² Dieser Service konnten nur angeboten werden, wenn eine zusätzliche Person half und diese Tätigkeit ausführte. In den Läden, die über mehr Personal verfügten, übernahm in der Regel der Mann die Auslieferung, während die Frau im Laden arbeitete.⁵⁹³ Die Kunden von Frau Krämer konnten z.B. nur freitags oder samstags beliefert werden, weil dann der Ehemann nicht in seinem eigentlichen Beruf arbeitete und das Ausliefern übernehmen konnte, während seine Frau im Laden beschäftigt war.⁵⁹⁴

Immer mehr Lebensmittelhändler besaßen in den 1950er und 1960er Jahren ein eigenes Auto, mit dem die Bestellungen ausgeliefert wurden. Dieses war einerseits eine Arbeitserleichterung für sie, wurde andererseits aber zu einer finanziellen Belastung. Da die Auslieferung weiterhin kostenlos war, kamen nun die Benzinkosten für den Händler hinzu. Auch wurden sich die Gewährspersonen zunehmend bewusst, dass die Auslieferung eigentlich auf ihre Kosten ging. Zunächst bot dieser Service einen Wettbewerbsvorteil vor der Konkurrenz der größeren Betriebe, die nicht mehr auslieferten, weil sie diesen Service aus Kostengründen abgeschafft hatten. Im Familienbetrieb wurde er noch praktiziert, aber der Personaleinsatz und die Benzinkosten wurden zunehmend registriert und mit dem Nutzen verglichen, den der Service bot.⁵⁹⁵

⁵⁹² „Ja, damals weniger, das haben wir eigentlich, das war nicht so gravierend. Nur wenn halt mal eben Not war, sonst nicht“ (Frau Häger). „Wenig, wenig. Wenn ich alleine war, ging das ja nicht“ (Frau Quabach (GL)). „Vereinzelt, also ständig rausgefahren sind wir nicht. Vereinzelt, haben wir schon die Ware weggebracht“ (Herr Scheurer). „Wenige, wenn es schon mal sein musste. Ich hatte da so zwei Familien, die musste ich dann betreuen. Bin ich einmal die Woche hingefahren, hab die Frau abgeholt zum Einkaufen, hab sie nachher nach Hause gefahren. Die kaufte für die ganze Woche. Die konnte zwar laufen, aber der Weg war zu weit. Wie sollten sie hierher kommen? (...) Und die kauften gerne bei uns, die eine war aus unserer Gegend aus Schlesien und die andere wohnte früher hier auf der Bergstrasse, die sind umgezogen“ (Herr Zwikirsch).

⁵⁹³ „Ja, und dann hat mein Mann auch später [nach 1953, d.V.] angefangen rumzufahren noch. Einmal in der Woche, die Kunden, entweder riefen sie an, oder sie kamen selber einkaufen und ließen das denn im Karton stehen. Und das hat mein Mann dann einmal in der Woche rundgefahren“ (Frau Quabach). „Mein Mann ist ja '49 aus dem Krieg gekommen, und da ist der mit eingestiegen. Er hat auch Aussenkundschaft gemacht, da ist er nach Rübach gefahren und nach Hüninghausen, dann ist er nach Frielingsdorf, hatte da verschiedene Kunden, die er angefahren hat und hat dann einen Tag drauf die Ware gebracht. Hat er die Bestellungen aufgenommen - dienstags war das meistens - und mittwochs hat er die Ware gebracht. So lief das dann“ (Frau S.). Ebenso Frau Paul, deren Ehemann in der Bäckerei arbeitete, während sie den Laden führte. Auslieferungen für den Laden wurden von Frau Paul erledigt, während der Ehemann die Brötchenlieferungen für auswärtige Kunden, die mit dem Auto gebracht wurden, übernahm.

⁵⁹⁴ „Und samstags, ja die kauften ja donnerstags oder freitags den Großeinkauf. Und Freitagsnachmittags kam er [der Ehemann, d.V.] dann nach Hause und dann hat der samstags die Sachen rumgebracht. (...) Mein Mann musste das machen. (...) Weil die Kunden sehr viel kauften, wenn die einmal die Woche kamen“ (Frau Krämer).

⁵⁹⁵ „Aus Freundlichkeit, war ein Service. (...) Die kamen einmal die Woche und kauften eben ihren Wochenbedarf ein. Das war manchmal sehr viel. Eine Familie hatte sechs Kinder, da können Sie sich denken, was da zusammenkam. War ja ein Geschäft für mich“ (Frau Krämer).

„1955 da haben wir einen PKW gekriegt. War der dritte PKW hier im Ort. (...) Da kamen ja Unkosten, die bis dato nicht da waren. (...) Mein Mann, der war ja dienstags weg, mittwochs weg, donnerstags weg, freitags weg. Also den konnte man den halben Tag abschreiben mit Bestellungen aufnehmen und wieder wegbringen. Und wenn er dann die Bestellung aufgenommen hatte, dann haben wir abends die Ware fertig gemacht. Was frisch war, wurde am anderen Morgen dazu gelegt.“ (Frau S.)

Herr Steinbach bestätigte, dass es immer noch den Umsatz steigerte, wenn das Ausliefern angeboten wurde. Aber auch er gab es schließlich auf, weil der Arbeits- und Zeitaufwand den Umsatz bei weitem überstieg.⁵⁹⁶

„Und wenn du dann da hin kamst, da warst du wie ein Käseblättchen: ‚Nu setz dich kurz hin, was gibt es Neues?‘ Das war ja auch noch. Dass ich auch sagte: ‚Leute, ich steh auf heißen Kohlen, ich habe noch zwei Autos voll Ware wegzubringen, ich muss weg.‘ ‚Ja, warte noch einen Moment.‘ Und dann ging das los. ‚Nimm noch das Leergut mit‘, und dann: ‚Wo ist denn nur das Geld‘ und dann war da nicht genug drin und dann geht es im Schlafzimmer an den Kleiderschrank. Irgendwo wird dann ein Schein geholt. Es waren nachher auch welche, die waren so durcheinander, ich wusste schon, wo sie es versteckt hatten. Das kommt dann nachher, wenn man all die Jahre so dabei ist. (...) Und das war nachher die Regel. Die Leute kamen und kauften, ließen es stehen und wir brachten das. Oder sie telefonierten und das war wirklich schlimm. Da waren dann manche, die riefen bis zu zehnmal am Tag an. ‚Hab ich auch Butter dabei? Ich brauche auch noch sechs Eier.‘ Und dann ohne Namen zu sagen, da hatten wir eine, wir wussten nachher, wer es war: ‚Tu mir noch fünf Pfund Kartoffeln dabei und zwei Tüten H-Milch.‘ Es musste ja auch im Laden zusammengeholt werden, es musste getippt werden, es kommt in einen Karton, der Karton in den Flur, abends das Auto raus, vor dem Flur in das Auto, den Leuten dahin, anstandshalber ausgepackt, damit sie den leeren Karton nicht da stehen hatten, Leergut mitgenommen, abgerechnet und abgedampft. Wissen sie, was das für ein Aufwand ist? (...). Und dadurch haben wir das nachher drangegeben, hat keinen Zweck.“ (Herr Steinbach)

⁵⁹⁶ Der Vater von Herrn Steinbach hatte seit 1949 einen Milchhandel und brachte frische Milch mit einem Pferdewagen, später mit einem Auto, zu seinen Kunden. Diese forderten auch, dass er ihnen andere Milchprodukte mitbrachte. Als Herr Steinbach 1959 auf Lebensmittel umstieg und den Milchhandel aufgeben wollte, forderten die Kunden, dass der Lieferservice beibehalten wurde. „Die das auslieferten, das habe ich auch alles selber gemacht. Wir sind überhaupt zu dem Ausliefern dadurch gekommen, weil wir ja noch mit dem Wagen ‚rumfahren, das war 59/60 und so. Und da sagten die Leute: ‚Ja, Mensch, dann bringt uns doch auch die Waren mit.‘ Und dadurch ist das auch entstanden. Als wir keine Milch mehr fahren sind wir aber dadurch in dem Geschäft geblieben, dass wir also einigen Kunden immer einmal in der Woche die Ware hingebracht haben. Das war aber nachher so weit, dass wir also den VW-Bus freitags jeweils zweimal voll hatten. Da kriegten die Leute Getränke dabei usw. Das war auch ganz schön viel Arbeit. Das ging ja auch manchmal einige Treppen hoch“ (Herr Steinbach).

Besonders ärgerlich für die Händler war es, wenn ihr Service von den Kunden ausgenutzt wurde. Frau Quabach ärgerte sich über die Kunden, die nur Sonderangebote bestellten und geliefert haben wollten, an denen ohnehin nichts zu verdienen war.⁵⁹⁷

Neben dem Ausliefern der Waren gab es noch eine weitere Möglichkeit, Kunden mit Waren zu versorgen und den Kundenkreis zu vergrößern. Frau Stiefelhagen aus Lindlar und Herr Müller aus der Gemeinde Lindlar hatten ihr Ladengeschäft noch um einen Verkaufswagen ergänzt. Dieser brachte keine vorher bestellten Waren zu den Kunden, sondern transportierte ein reduziertes Sortiment dorthin, wo sich potentielle Kunden befanden. Viele der Streusiedlungen der Gemeinde Lindlar hatten keinen eigenen Laden, und die Bewohner mussten von dem Verkaufswagen Gebrauch machen. Für die Gewährspersonen bot der Verkaufswagen eine zusätzliche Einnahmequelle und konnte als mobile Filiale verstanden werden. Frau Stiefelhagen hatte schon mit ihrem Vater seit 1951 den Verkaufswagen gefahren, während die Schwestern und die Mutter im Geschäft arbeiteten. Als sie 1964 den Laden mit ihrem Ehemann zusammen übernahm, behielten sie auch den Verkaufswagen. Frau Stiefelhagen kümmerte sich um den Laden, während von nun an der Ehemann die Kundschaft in den entfernteren Orten versorgte. Zunächst wurde ein einfacher Lieferwagen benutzt, der in den 1970er Jahren gegen einen begehbaren Verkaufswagen ausgetauscht wurde. Allerdings konzentrierten sich Frau Stiefelhagen und ihr Mann seit Mitte der 1970er Jahre ausschließlich auf das Ladengeschäft und gaben den Wagen auf. Bis zur Schließung des Geschäftes 1983 wurde nur noch auf Bestellung Ware ausgeliefert.⁵⁹⁸ Herr Müller aus der Gemeinde Lindlar nutzte den Verkaufswagen von 1959 bis 1992 als Ergänzung zu seinem Ladengeschäft. Auch er konnte sich erst nach einiger Zeit einen großen, begehbaren Verkaufswagen leisten.

„Ich habe den Wagen morgens, erst mal hatte ich einen VW-Bus, vollgepackt und bin dann losgefahren bis abends und habe so alles mitgenommen, was die Leute brauchten. Später habe ich auch einen größeren Wagen gekauft, wo die Leute in den Wagen reinkonten. Und dann konnten die sich selber, wie bei Selbstbedienung, sich selbst aus den Regalen die Sachen nehmen und haben die dann nach vorne an die Kasse gebracht und dann wurde abgerechnet, und dann fuhr ich weiter zum nächsten Haus.“ (Herr Müller)

⁵⁹⁷ „Also der halbe Tag und meistens hatte er auch noch ein Lehrling oder unsere Kinder, wenn es möglich war, mitgenommen zum Anfassern. (...) Auto und Brennstoff ging so mit drauf. (...) Also solche Sachen, Einzelfahrten und dann nur Sonderangebote, da kann man sich drüber ärgern“ (Frau Quabach).

⁵⁹⁸ „Ja, da ist mein Mann täglich mit gefahren, über Land. (...) Das war so Service, dass die Leute mehr, die ländliche Bevölkerung, auch mehr in den Laden ,reinkamen. (...) Im Wagen sind ja nur so die Hauptlebensmittel“ (Frau Stiefelhagen).

4.5.3.3. Zinsloser Kredit („Anschreiben“)

Ein Thema, das aufgrund seiner existenziellen Bedeutung besonders sensibel behandelt werden musste, war das Kassieren. Bei dieser beruflichen Tätigkeit wurden die Waren gegen Geld getauscht. Die Einnahmen sicherten das finanzielle Auskommen des Händlers und den Bestand des Ladens. Da das Thema Geld auch innerhalb der Verkaufsbeziehung sehr heikel war, verzichteten die Einzelhändler häufig zugunsten ihrer Kunden auf ein sofortiges Begleichen der Rechnung. Die Kunden mussten ihren Einkauf nicht bei Erhalt der Ware bar bezahlen, sondern konnten den Betrag anschreiben lassen, um dann die Summe später zu begleichen. Dadurch verzögerte sich der Abschluss des Verkaufsvorgangs und die Händler gewährten den Kunden mit dem Zahlungsaufschub einen zinslosen Kredit. Lutz stellte 1954 fest: „Die formloseste Art des Konsumentenkredites besteht im sogenannten ‚Anschreibenlassen‘. Sie ist am meisten gebräuchlich bei den Gütern des alltäglichen Bedarfs, also vor allem bei Lebensmitteln.“⁵⁹⁹ Dieser zusätzliche Service wurde von allen befragten Ladeninhabern akzeptiert und in den Läden auch praktiziert.

Zu der Anzahl der Kunden, die die Möglichkeit des Anschreibens nutzten, gibt es keine genaueren quantitativen Angaben. Alle Gewährspersonen berichteten sowohl für die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg als auch für die 1950er bis 1990er Jahre, dass die Praxis des Anschreibens in ihren Läden üblich war.⁶⁰⁰

Die Großbetriebe, allen voran der Filialist Stüssgen, hatten schon seit der Jahrhundertwende den betriebswirtschaftlichen Vorteil der Barzahlung erkannt. Auch in der Bergisch Gladbacher Filiale von Stüssgen wurde ausschließlich Barzahlung praktiziert. Eine „Richtlinie im Kundendienst“ besagte bei Stüssgen: „Wir gewähren keinen Kundenkredit. Wer gleich bezahlt, kauft überlegt. Borgen bringt Sorgen. Dem Kunden sowohl wie dem Kaufmann.“⁶⁰¹ Kunden, die trotzdem versuchten, in den Filialen anschreiben zu lassen, wurden abgewiesen.⁶⁰² Im Gegensatz dazu ermöglichten die meisten anderen Händler ihren Kunden Kredit, weil sie darin auch einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Großbetrieben und Filialisten sahen.

⁵⁹⁹ Lutz (1954), S. 11. „Zwischen Käufer und Einzelhändler besteht hier eine mehr oder weniger ausdrückliche Vereinbarung, die es dem Käufer gestattet, während einer Woche oder eines Monats Waren auf Kredit einzukaufen und sie regelmäßig erst nach Ablauf der betreffenden Periode zu bezahlen. Die Möglichkeit dieses ‚Anschreibenlassens‘ beruht auf einem gewissen Vertrauensverhältnis, wie es zwischen dem Einzelhändler und seinem Kunden besteht, der täglich sein Geschäft betritt.“

⁶⁰⁰ „Ja, ja, selbstverständlich! Das war allgemein üblich. Wir hatten Kunden, die rechneten Ende der Woche ab. Wir hatten aber auch Kunden, die rechneten Ende des Monats ab. Fast alle ließen anschreiben, das war da so üblich in den Jahren“ (Herr Scheurer).

⁶⁰¹ Festschrift Stüssgen [1957b].

⁶⁰² „Ja, musste bezahlt werden. Gab kein Kredit. (...) Die bezahlten. Wir hatten nur ein - zwei Kunden, die denn versuchten anzuschreiben, aber sonst im allgemeinen nur bar“ (Frau Rademacher). Diese Geschäftsbedingung lernte auch Frau Paul zu schätzen, die in den 1960er Jahren den eigenen Laden schließen musste und seitdem bei Stüssgen arbeitete. „Und das fand ich dann so sehr schön

In den dörflich oder ländlich gelegenen Läden wurde das Prinzip des Anschreibens auch in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts beibehalten. Die Händler konnten sich den von einigen Kunden als selbstverständlich vorausgesetzten und eingeforderten Vergünstigungen nicht erwehren, empfanden es vereinzelt aber auch als selbstverständlich, den Kunden dieses Angebot einzuräumen.⁶⁰³

Der Betrag des Einkaufs wurde in ein Anschreibebuch geschrieben. Entweder führte der Händler ein Buch oder die Kunden hatten ein eigenes Buch, in dem die noch zu zahlende Summe festgehalten wurde. Teilweise wurde der Betrag auch in beiden Büchern dokumentiert.⁶⁰⁴ Die Bezahlung erfolgte wöchentlich oder monatlich, wobei die Wahl des Zahlungstermins bei den Kunden lag.⁶⁰⁵

„Es wurde viel angeschrieben. Die kamen und machten den ganzen Monat voll im Buch. Da hatte ich dann ein Buch, da wurde der Name oben drüber geschrieben und dann eine Seite angelegt. Das war dann nach dem Alphabet wurde das dann eingerichtet, das Anschreibebuch. Es gab sogar welche, die brachten ihr eigenes mit, da brauchte man nur darin einzutragen. Die nahmen das Anschreibebuch mit nach Hause.“ (Herr Tix)

Solange die Praxis des wöchentlichen oder monatlichen Bezahls eingehalten wurde, war das Anschreiben auch für die Händler kein Problem. Allerdings wählten einige Gewährspersonen sehr genau die Kunden aus, denen sie den Kredit gewährten.⁶⁰⁶

„Ich hatte verschiedene Kunden. Das waren sichere Kunden, die zahlten monatlich. Das waren dann Gehaltsempfänger und dergleichen. Die kriegten auch nicht wöchentlich Geld, das war der Unterschied zwischen diesen. Und dann waren das auch bekannte Leute, die auch, sagen wir mal, dafür bekannt waren. Sonst hätte man das gar nicht getan. (...) Vertrauen – das war auf Vertrauen.“ (Herr Joist)

Auffallend war die hohe Bereitschaft der Gewährspersonen, das Anschreiben der Kunden zu verteidigen. Sie erklärten das wöchentliche oder monatliche Bezahlen ihrer Kunden mit der Lohnauszahlung und erwähnten, dass die Kunden nach der wöchentlich oder monatlich erfolgten Löhnung ihre Schulden im Laden auch so-

bei Stüssgen, da gab es von Anfang an keine Pumperei“ (Frau Paul).

⁶⁰³ „Ja das war also früher schon üblich, dass die Leute, vor allen Dingen als wir noch so von Haus zu Haus gefahren sind [zwischen 1949 und 1962, d. V.], da waren sehr viele, die auf die Woche oder den Monat zahlten“ (Herr Steinbach).

⁶⁰⁴ „Der Kunde hatte ein Buch, und bei uns im Buch wurde es auch angeschrieben“ (Frau Garlet).

⁶⁰⁵ „Ja, ich habe auch Kunden gehabt, die hatten ein Heftchen. Die ließen dann die Posten einschreiben, kamen am Monatsende oder Monatsanfang bezahlen“ (Frau Krämer).

⁶⁰⁶ „Aber ich musste aufpassen. (...) Oder ich sagte: ‚Ich mach das. Ich weiß, dass ich es kriege.‘ Sonst hätte ich das nicht gesagt. Ich konnte gut mit dem Geld umgehen“ (Frau Gronewald). „Ja, aber das waren dann schon gute Kunden, die man gut kannte. Also meine Mutter war in der Richtung sehr sehr vorsichtig. Sie machte das also sehr ungern“ (Frau Zanella).

fort beglichen.⁶⁰⁷ Die finanziellen Engpässe oder das unregelmäßige Bezahlen einiger Kunden wurde mit dem Hinweis entschuldigt, dass vor allem während und nach dem Krieg⁶⁰⁸ viele Leute arm waren und gar kein Einkommen hatten.⁶⁰⁹

Die Kenntnis über den finanziellen Hintergrund der Kunden ergab sich durch den engen persönlichen Kontakt zwischen Händler und Kunde. Die Händler kannten ihren Kundenstamm und wussten, wer wo arbeitete und wann entlohnt wurde oder wie es um die Liquidität stand.⁶¹⁰ Es waren auch diejenigen bekannt, die wenig Geld hatten oder in einer finanziellen Krise steckten. Die Familienverhältnisse der Kunden waren ebenfalls kein Geheimnis, so dass beispielsweise einer Kundin, deren Mann seinen Lohn vertrank, Verständnis und eher Mitleid entgegengebracht wurde und keine abfälligen Bemerkungen über ihr Anschreiben gemacht wurden.⁶¹¹

⁶⁰⁷ „Aber die einen haben anschreiben lassen, wenn die Löhnung war, dann kamen die auch prompt“ (Herr Quabach). „Wöchentlich, wöchentlich, aber es waren auch Monatskunden“ (Frau Quabach).

⁶⁰⁸ „Vor dem Krieg muss das ganz schlimm gewesen sein immer mit dem Anschreiben. Dann kamen die Frauen kaufen und ließen immer anschreiben. Ja, und im Krieg war es auch noch viel. Da hatten die Leute auch nicht viel, auch kurz nach dem Krieg noch“ (Frau Paul). „In den Nachkriegsjahren hatten die Leute ja auch verhältnismäßig wenig Geld, da wurde dann auch öfters schon mal angeschrieben und dann einmal im Monat bezahlt, oder je nachdem wie sie es konnten, vierzehntägig. (...) Das war oft der Fall. Nicht immer, aber bei einigen, will ich mal sagen“ (Herr Müller).

⁶⁰⁹ „Aber das ist einfach so, und wie gesagt, die Leute waren sehr arm, wir hatten früher als Werk hier in Gladbach nur Zanders, und die waren gar nicht so sehr großzügig früher. Und da haben die Leute sehr viel anschreiben lassen“ (Frau Paul). „Die bezahlten am Monatsende, dann war da mal Geld da. Das war nicht so wie heute, da fehlte manches Geld. Die Einkünfte, die waren nicht immer da“ (Herr Tix). „Für die armen Leute hatte die Mutter all angeschrieben, in Büchern. Die sagen: ‚Ich kann es jetzt nicht bezahlen.‘ Und sie waren ja alle ehrlich“ (Frau Keppel).

⁶¹⁰ Frau Paul verteidigte sogar die wohlhabende Kundschaft, wenn diese anschreiben lassen musste. „Und vor allen Dingen auch die sogenannten ‚Bessergestellten‘. Die waren zum Teil noch ärmer als die Zandersleute. Wir hatten eine Familie, der Mann war in der Partei ein ziemlich hohes Tier, was weiß ich, und die hatten sieben Kinder, glaube ich, und alle mussten studieren, weil das einfach, das gehörte in die Kreise, was weiß ich, und ist ja auch ganz prima. Und da ist die Frau oft gekommen und hat gesagt: ‚Kann ich noch mal anschreiben lassen?‘ Also gerade jetzt die Leute, die ein bisschen besser gestellt waren, aber dann auch ganz anders leben mussten, als jetzt ein Arbeiter, der in die Wirtschaft geht, sein Bier trinken“ (Frau Paul).

⁶¹¹ „Nun waren welche, die ziemlich korrekt waren, die kamen dann freitags. Da kriegten die Männer dann Geld auf dem Steinbruch - die meisten gingen ja in die Steinbrüche hier - dann haben die auch bezahlt. Aber da waren auch welche dabei mit langen Latten, mit ein paar hundert Mark, wo sie nie drüber kamen. Die Wintermonate, da verdienten die zu wenig. Da standen die Frauen da und hatten kein Geld. Wenn sie im Sommer, wenn sie arbeiteten, dann anschließend auch noch ihr Körnchen tranken, dann war es vorbei. (...) Da waren auch arme Leute dabei, wie soll ich es denn sagen, wo die Männer ziemlich getrunken haben, kein Geld mit heimbrachten. Dann hatten sie eine Reihe Kinder.“ (Frau Garlet).

Diese Akzeptanz des Anschreibens von Seiten der Händler ist auf den ersten Blick verwunderlich, denn das Anschreiben bedeutete, dem Kunden einen kostenlosen wöchentlichen oder monatlichen Kredit einzuräumen. Die im Buch festgehaltenen Schulden des Kunden waren zwar der Umsatz des Ladens, doch nicht in Form von Bargeld, sondern nur als „totes Kapital“. Dem Händler standen seine Einnahmen nicht zur Verfügung, um beispielsweise den eigenen Einkauf zu bezahlen oder die Betriebskosten zu begleichen.

Diesen Nachteilen standen aber auch Vorteile gegenüber, die sich erst auf den zweiten Blick zeigten. Die Händler praktizierten das Anschreiben, um den Kunden ein Einkaufen auch dann zu ermöglichen, wenn gerade kein Geld zur Verfügung stand. Die Bezahlung konnte zu einem späteren Zeitpunkt beglichen werden, wenn wieder Geld vorhanden war. Zwei Gewährspersonen betonten, dass sie ihren Kunden das Kaufen ohne Geld vor allem deshalb ermöglichten, damit diese auch Geld ausgaben, wenn sie keines hatten.⁶¹² Dadurch wurde die Kaufkraft der Kunden gefördert und bescherte dem Händler einen größeren Gewinn.

„Also das war zu meiner Zeit [ab 1951, d. V.], waren das höchstens vier oder fünf Kunden, die monatlich bezahlten. Das wurde nachher vielleicht auch zwei oder drei noch, aber das waren gute Kunden. Die hatten ja keine Übersicht und kauften und kauften und kauften. Es waren nie Probleme mit der Bezahlung, das habe ich eigentlich nie erlebt.“ (Frau Häger)

Allerdings gab es bei dieser Regelung einige Probleme, die von den Gewährspersonen deutlich beklagt wurden. Wenn das System der wöchentlichen oder monatlichen Zahlung nicht funktionierte, mussten die Händler um ihre eigene finanzielle Situation bangen. Aus diesem Grund versuchten Herr und Frau Quabach, das Anschreiben in ihrem Laden zu vermeiden, was sie allerdings nie vollständig erreichten.⁶¹³ Ausgelöst wurden diese negativen Erfahrungen meist durch einige wenige Kunden, die nie alles oder die überhaupt nicht bezahlten. Sie nutzten das Prinzip des Anschreibens aus und profitierten von dem Vertrauen der Händler, die ihnen zunächst den kostenlosen Zahlungsaufschub gewährt hatten. Besonders schlecht für die Händler war es natürlich, wenn die Kunden ihre Schulden überhaupt nicht beglichen.

„Aber mit dem Anschreiben, das war ja ein trauriges Kapitel Die wollten freitags bezahlen, aber der Freitag, der kam nicht, wo sie wiederkommen sollten. Das war ja schlimm.“ (Frau Reschka)

⁶¹² „Auf der anderen Seite kauften sie auch mehr“ (Frau Gronewald).

⁶¹³ „Ja, wie gesagt, wir hatten ein paar Wochenkunden, und eigentlich nur einen Monatskunden damals. Das ließ aber immer mehr nach. Zum Schluss war nichts mehr. Das hat sich automatisch so, weil es ja besser ging, das Geld war flüssiger und dann wurde direkt bezahlt.“ „Ja, es gab immer noch ein paar Kunden.“ „Aber das ist kein Anschreiben, das war kein Dauerzustand. Das war schon mal Not.“ „Ja, das hatten wir uns von vorne herein vorgenommen, kein Buch anzuschaffen. Trotzdem kam es immer wieder mal ...“ „... man war ja Nachbarn. Man kannte die Leute ja auch“ (Gespräch zwischen Herrn und Frau Quabach).

„Oh, das gab es auch, oh das war schlimm. (...) Einmal gab es Leute, die haben auf die Woche gekauft und dann gab es auch Leute, die waren ziemlich wankelmütig. Das ist schlimm.“ (Frau Quabach (GL))

Die Grundlage der Geschäftsvereinbarung, die den Kredit ermöglichte, lag im Vertrauen zwischen Händler und Käufer. Kam der Kunde nicht wieder, um zu bezahlen, hatte der Händler kaum eine Handhabe, um sein Geld zu bekommen. Frau Zanella berichtete davon, dass ihre Schwester zu den Kunden geschickt wurde, um das Geld einzutreiben,⁶¹⁴ während Frau Paul versuchte, durch schriftliche Aufforderung die Kunden zum Zahlen zu bewegen.⁶¹⁵ Mit einer mündlichen Erinnerung an ausstehenden Zahlungen versuchte Frau S. zu animieren, doch wirkte sich das häufig negativ auf die zwischenmenschlichen Kontakte aus.⁶¹⁶ Als Frau Gronewald 1949 den Laden der Mutter übernahm, musste sie feststellen, dass sich der gesamte angeschriebene Betrag aller Kunden auf über 7.000 DM belief. Sie bemühte sich, diese Außenstände einzutreiben, um den Laden wieder finanziell aufzubauen.⁶¹⁷ Herr Hetzenegger schätzte sich im Nachhinein zu gutmütig ein, um die Kunden zu drängen, endlich ihre Schulden zu bezahlen. Ihm war auch bewusst, dass er wider besseres Wissens immer noch Kredit gab, was die Konkurrenz schon längst abgeschafft hatte.

„Wir hatten manchmal sehr hohe Beträge, ich hatte auch nicht so, war nicht stark genug, die Kunden mehr zu drängen. (...) Ja, also bei großen Geschäften, also in Gladbach, da gab es den Konsum, da konnten sie nicht anschreiben lassen, da kamen sie dann zu den kleinen Geschäften. Dann kannten wir die Leute und konnten schlecht „Nein“ sagen, und dann hat man auch Mitleid, obwohl man mit sich selbst auch ein bisschen Mitleid haben musste. Man brauchte das Geld zum Bezahlen. Aber da wurde noch viel angeschrieben.“ (Herr Hetzenegger)

Es gab auch Kunden, die den Kredit ausnutzten, indem sie immer nur einen Teil ihrer Schulden beglichen, nie aber den gesamten Betrag bezahlten. Durch die Verzögerung der Schuldensbegleichung dehnten sie ihre Kreditlaufzeit auf Jahre aus. Für die Händler war das besonders ärgerlich, weil sie so nie an das ihnen zustehende Geld

⁶¹⁴ „Da war meine Mutter immer sehr vorsichtig, das waren also nur Leute, die sie auch sehr gut kannte, aber es war auch schon mal so, da wurde es heikel. Da weiß ich, da hatte meine Schwester die gute Aufgabe, die musste das Geld dann eintreiben. Das weiß ich noch gut“ (Frau Zanella).

⁶¹⁵ „Und mancher faule Kunde war auch mit dabei, der einfach nicht wiederkam, und da hat man dann geschrieben. Aber das hat alles nichts gebracht, das war gar nicht so einfach“ (Frau Paul).

⁶¹⁶ „Und dann wurde das angeschrieben. Da musstest du zwischendurch sie wieder daran erinnern, und da waren welche, wenn du die erinnerstest, dann waren die tief beleidigt“ (Frau S.).

⁶¹⁷ „Bei den ersten Jahren weiß ich, da war mal, da hatte ich mal einige Tausend Mark, die mir fehlten. Und dann habe ich die Leute all gefragt: ‚Wie ist es? Wenn Sie es nicht können, machen sie es mit kleinen [Beträgen, d.V.]‘ Und das wurde immer weniger. Von den 7.000 ging es dann auf 4.000 und zum guten Schluss war das alles weg. Sie wussten ja, sie mussten ja auch in den Städten alles bar bezahlen. (...) ‚Wir sind kein Wohlfahrtsinstitut.‘ Das war eine gute Lehre“ (Frau Gronewald).

kamen und bei jedem Einkauf die neue Schuldenlast berechnet werden musste, was für sie lästig und arbeitsaufwendig war.⁶¹⁸ Herr Steinbach berichtete von einer Kundin, die dieses Prinzip des Bezahls noch bis in die 1990er Jahre hinein verfolgte.

„Und dann hatten wir allerdings schon einige, die sich das teilweise auch angewöhnt hatten. Das war nicht immer nur Not. Wir hatten sogar, bis wir unseren Laden zugemacht haben, also bis 1992 noch immer ‘ne ältere Dame dabei, die ihr Leben lang nur hat anschreiben lassen. Dann kam sie und bezahlte, aber nie alles, da sagte sie: ‚Ich muss ja auch noch einen Notgroschen haben.‘ Da dachteste: ‚Verdammt noch mal, soll sie doch einmal bezahlen, dass man aus der Schreiberei rauskann.‘“ (Herr Steinbach)

Das Anschreiben ließ allerdings seit den 1950er Jahren stetig nach, und der überwiegende Teil der Kunden zahlte in bar. In den Geschäften in der Bergisch Gladbacher Innenstadt hatte sich nach dem Beispiel Stüssgens das Barzahlen zum großen Teil durchgesetzt. Möglich wurde dieses dadurch, dass die Kunden zunehmend über größere Mengen an Bargeld verfügten und ihnen strikt der Kundenkredit verweigert wurde.⁶¹⁹

„Das hörte dann aber auf, so langsam wurde das immer weniger, weil es keiner mehr machte. Weil sie das Geld ja nicht bekamen von den Leuten. Es gab immer mehr, und die Leute wollten immer mehr und konnten es dann doch nicht bezahlen.“ (Frau Stiefelhagen)

Während die Gewährspersonen das Anschreiben als normalen Tatbestand für die Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg schilderten, formulierten sie für die Zeit seit 1950 zunehmend ihren Ärger über diese Praxis. Die Gewährsleute, die in dieser Zeit einen Laden betrieben, erwähnten häufig Probleme mit Kunden, die nicht bezahlten. Das bedeutete aber nicht, dass die Zahl dieser Kunden zugenommen hatte, sondern dass das verliehene Kapital wichtiger im Laden gebraucht wurde. Die Gewährspersonen, die aus finanziellen Gründen den Laden in den 1970er oder 1980er Jahren schließen mussten, rechneten mit jedem Pfennig und konnten sich einen kostenlosen Kredit eigentlich nicht mehr leisten. Sie ärgerten sich über die Kunden, die immer noch anschreiben ließen, was bei anderen Geschäften schon längst nicht mehr möglich war. Die Händler waren aber sehr auf diese Kunden angewiesen und konnten es sich nicht

⁶¹⁸ „Ja, das kam ganz drauf an, wie diejenigen, wenn es wieder Geld gegeben hatte, dann wurden meistens Teilzahlungen gemacht. Das war keine besonders schöne Angelegenheit“ (Frau Paul) „Manchmal, da ließen die sich für ein paar Wochen gar nicht sehen. Und dann haben sie schon mal fünf Mark abbezahlt. Das waren aber immer dieselben Kunden, die sie ‚drankriegen wollten. Anderswo gingen sie dann nicht mehr hin, weil sie da auch Schulden hatten, da kamen sie hier hin, und wenn sie hier Schulden gemacht hatten, dann gingen sie wieder weiter“ (Frau Reschka). „Oh Gott noch! Da hatten wir so lange Latten [Liste ungezahlter Beträge, d.V.] da stehen für ein paar hundert Mark und dann zahlten sie 50,- Mark ab, und für 60,- Mark nahmen sie wieder mit. Das kenn‘ ich noch!“ (Frau Garlet).

⁶¹⁹ „Das gibt es doch heute gar nicht mehr. Sie kriegen doch nirgendwo mehr etwas ohne Geld“ (Frau Reschka).

leisten, ihnen das Anschreiben zu untersagen, da sie diese sonst eventuell vergrault hätten. Diese Zwänge führten dazu, dass in den ländlicheren Regionen des Untersuchungsraumes das Anschreibebuch bei den Lebensmittelhändlern erst in den 1970er oder 1980er Jahren verschwand, oft auch erst mit Aufgabe des Ladens.

Interessant ist, dass das Anschreiben zu den stark emotional besetzten Themen innerhalb der Interviews mit den Gewährspersonen gehörte. Jeder konnte und wollte etwas dazu anmerken, und äußerte sich entweder positiv oder negativ zu diesem Thema. Für einige Gewährspersonen bewies die Praxis des Anschreibens ein großes Vertrauen zur Kundschaft, die nur in einem Nachbarschaftsladen gepflegt werden konnte.⁶²⁰ Teilweise blickten sie auch lächelnd auf diese ehemalige Kuriosität zurück. Für andere war das Thema sehr negativ besetzt, vor allem wenn sie das Gefühl hatten, die Kunden hätten ihre Gutmütigkeit und ihr Vertrauen ausgenutzt. Außerdem ging es in diesen Fällen häufig auch um ihre Existenz, und die Gewährspersonen waren noch Jahre nach Aufgabe ihres Ladens entrüstet. Während also einige Gewährsleute das Anschreiben eher als Beweis für ein persönliches Verhältnis mit den Kunden nahmen, bezeichneten die anderen es als die Geißel der Nachbarschaftsläden.

Letztere bemerkten, sie hätten auch Jahre oder Jahrzehnte nach Schließung des Geschäftes noch ausstehende Zahlungen zu bekommen. Außerdem waren sie teilweise regelrecht verbittert, weil die Zahlungsmoral einiger Kunden die Existenz des eigenen Ladens bedroht hatte.

„Wir haben auch heute noch welche, wo wir noch kriegen. Sind so 50,- Mark und noch ein bisschen mehr. Haben wir heute noch.“ (Frau S.)

„Ich habe heute noch Sachen offen, als ich das Geschäft aufgegeben habe.“ (Frau Paul)

„Ja, das war ein ganz großer Fehler, den ich auch gemacht habe. Da könnte ich Ihnen heute noch ein Heft zeigen, wo die Außenstände drin stehen, die ich nie bekommen habe.“ (Frau Krämer)

4.5.4. Beurteilung aus Sicht der Gewährspersonen

Nach der Aufgabe ihrer Läden oder der Berufstätigkeit im Lebensmittelhandel wurden die Gewährspersonen zu Konsumenten, die zur eigenen Bedarfsdeckung andere Lebensmittelgeschäfte aufsuchen mussten. Daher waren ihnen auch die Entwicklungen seit ihrem Ausscheiden aus der Berufswelt geläufig. Außerdem erkannten und benannten sie Veränderungen im Vergleich mit ihrer eigenen Berufstätigkeit.

Das Thema Kommunikation blieb auch nach Beendigung der Berufstätigkeit vorherrschend, weil die Gewährspersonen die persönlichen Kontakte und die Gespräche am meisten vermissten. Aus diesem Grund wurden an den Supermärkten, in denen sie

⁶²⁰ „Für die armen Leute hatte die Mutter angeschrieben, in Büchern. Die sagten: ‚Ich kann es jetzt nicht bezahlen.‘ Und sie waren ja alle ehrlich“ (Frau Keppel); vgl. auch Lutz (1954), S. 11.

selber einkaufen gingen, die fehlenden persönlichen Kontakte und das unfreundliche Verhalten der Verkäuferinnen bemängelt. Die Freundlichkeit war während der Berufszeit der Gewährspersonen selbstverständliche Voraussetzung für den Beruf, wurde auch zu Werbezwecken eingesetzt und bestimmte die Atmosphäre im Laden.⁶²¹ Aus diesem Grund schilderten einige das Fehlen der Freundlichkeit fast ungläubig und entsetzt, als könnten sie nicht glauben, dass mit solchem Verhalten Gewinn gemacht werden kann, was zu ihrer Zeit noch zu Kundenverlust und finanziellen Einbußen geführt hätte.

„Heute gibt es auch keine Verkäuferin mehr oder Beraterinnen. Gibt es ja nicht mehr. Ich habe letztens mal irgendwo im Kaufhaus gefragt, ich könnte keinen Milchreis finden. Da hat man mir erklärt, ich solle mir eine neue Brille kaufen. (...) Sowas sind dann Verkäuferinnen. Das ist heute der Verkäuferinnenberuf.“
(Frau Stiefelhagen)

„Das ist nämlich das Schlimme oft, gerade die Kassiererinnen sind ganz rotzige Banausen. Und da können die Leute noch so zufrieden durch den Laden gegangen sein, wenn die nun die Ware so richtig reinpfeffert unten in das Ding und die anschnauzt: ‚Haben sie auch Kleingeld?‘ und so weiter, dann ist das Einkaufserlebnis im Eimer.“ (Herr Steinbach)

Auch die ehemals von ihnen selbst angebotenen „kostenlosen Zusatzangebote“, wurden in den neuen Geschäften vermisst. Die Reduzierung des Personals aus Kostengründen führte dazu, dass der Kunde keine Ansprechpartner mehr im Laden findet. Vor allem für ältere Leute ist das ein Problem und Frau Stiefelhagen berichtet, dass sie selbst als Kundin von anderen Kundinnen in einem fremden Lebensmittelladen um Hilfe gebeten wurde, weil keine Verkäuferinnen anwesend waren.

„Das sehe ich ja, wenn ich heute in einen Laden gehe. Da sind Leute, die so achtzig sind, die kommen zu mir, die ich von früher kenne, ‚Kannst Du mir nicht helfen?‘ ‚Oh, das ist gut, dass du da bist, kannst du mir nicht helfen?‘ Das ist doch schön, ne? ‚Ich glaube, die haben schon wieder umgestellt, ich find das nicht.‘ Man bleibt die Person auch bei den älteren Leuten. Die jüngeren kennen einen ja nicht mehr so. Die früher kamen, die kommen auch noch heute. Die müssen auch noch überall was reden mit einem. Ist auch schön. Ich habe ja auch Zeit dazu.“ (Frau Stiefelhagen)

⁶²¹ „Heute kann keiner ein Wort abgeben“ (Herr Quabach) „Bei der SPAR doch, wenn sie dich kennen. Die sagen dir auch, wenn du heute einkaufen gehst: ‚Schönes Wochenende‘, das gibt es sonst nicht hier im Ort, die SPAR doch“ (Frau Quabach). „Die Unfreundlichkeit in den Geschäften. So dieses Unpersönliche, in den Kaufhäusern. In den normalen Geschäften ist das noch nicht so“ (Frau Stiefelhagen). „Wenn ich jetzt in so ein großes Warenhaus gehe, ich fühle mich so einsam und verlassen. Ich frage nach einem Artikel, wer gibt mir Auskunft? Niemand weiß es. Ist ja keine Verkäuferin da. Und dann sucht man. Also mir gefallen diese großen Läden nicht so. Dieser persönliche Kontakt ist besser“ (Herr Zwikirsch).

Einige Gewährspersonen zogen während der Interviews einen Vergleich zwischen ihrem eigenen Serviceangebot und der aktuellen Situation zur Zeit des Interviews. Die modernen Großbetriebe liefern nicht mehr aus und die Kunden müssen selbst ins Geschäft kommen, einige ältere Kunden sogar mit dem Taxi.⁶²² Vereinzelt war bei den Gewährspersonen die Genugtuung zu erkennen, dass es ohne sie schlechter für die Kunden lief und viele das nun im Nachhinein auch erkannt hatten. Sie waren noch Jahre nach der Aufgabe ihres Geschäftes verärgert, weil ihre Dienstleistung so wenig von den Kunden geschätzt, dafür aber ausgenutzt worden war.⁶²³ Sie betonten, dass die Kunden selber schuld seien an den nicht vorhandenen Serviceangeboten in den 1990er Jahren. Sie hätten die preiswerteren Geschäfte und Discountläden den Nachbarschaftsläden mit Lieferservice vorgezogen und damit den Untergang vieler kleiner Geschäfte bewirkt.

„Und das kann man ja auch dem Verbraucher selbst ein bisschen in die Schuhe schieben. Wenn die das immer alle so gesehen hätten und hätten gesagt: ‚Solche Läden sind für uns wichtig, wir gehen zwar nach dem Aldi, aber wir unterstützen den auch.‘ Aber du kriegtest auch schon mal klipp und klar gesagt: ‚Wir haben nix zu verschenken, ich muss auch sehen, dass ich zurechtkomme.‘ Das kann ich durchaus verstehen. Wo wir jetzt selbst Verbraucher sind, meine Frau geht zwar so gut wie nie zum Aldi, aber es sind manchmal Dinge, da sind also gravierende Unterschiede. Und wenn jemand Geld verdient, der gibt es ja auch gerne so aus, dass er sieht, da habe ich was von, aber wenn ich bei dem gehe und kriege dafür noch mehr, dann hört nachher die beste Freundschaft auf. Aber das ist aber das Ergebnis, dass dann auch einiges wegfällt und wenn die Leute jetzt auch was älter sind und das Auto in die Ecke stellen und können nicht mehr fahren. Wäre bei uns alles so gelaufen, hätten wir eine gute Zukunft, dann wäre mein Sohn jetzt drin und würde vielleicht so auch weitermachen. Da muss man ja auch sagen, liebe Leute, da seid ihr ein dickes Stück selber schuld, wenn ihr nach den Großen geht, die eiskalt kalkulieren.“ (Herr Steinbach)

⁶²² „Wie versorgen sie sich heute? Müssen sie mit dem Taxi fahren, kostet sie Geld. Früher, wenn wir sagten, mein Mann machte das so, dass er dann manchmal sagte, diese Seite des Dorfes, dann diese Seite, so jeden Abend, dass die Leute so kamen, dass er nicht jeden Abend ‚rundfahren musste. Benzin kostete zu der Zeit auch schon Geld. Konnten die Leute nicht verstehen, aber dass sie heute mit der Taxe fahren müssen, das verstehen sie jetzt mittlerweile.“ (Frau Stiefelhagen).

⁶²³ „Und so ist man eben dann verdonnert als Nachbarschaftsgeschäft zu leben, wo man also das kauft, was man so schnell braucht und unser Service ‚Frei-Haus-Lieferung vom Geschäft‘ für alte Leute. Das ist alles sozial sehr gut und sehr wichtig, und die haben das natürlich sehr bedauert, dass wir unser Geschäft nachher geschlossen haben, aber da ist einfach kein Geld mehr mit zu verdienen. Vor allen Dingen ist da ja dann keine Zukunft. Die älteren Leute sterben weg auf gut Deutsch. Und das haben wir später auch schon gemerkt. (...) Ich meine, dieses Rumfahren, das war ja ein zusätzlicher Service“ (Herr Steinbach).

4.5.5. Zusammenfassung

Die Verkaufssituation hatte sich durch die Umstellung vom Bedienungsladen auf Selbstbedienungsladen für den Händler grundlegend verändert. Die Veränderungen bezogen sich in erster Linie auf den Arbeitsalltag, weil sie den Arbeitsbereich des Händlers veränderten und die von ihm zu erfüllenden Tätigkeiten entweder reduzierten oder erweiterten.

Der neuen Verkaufsform der Selbstbedienung wurde von den Gewährspersonen eine überwiegend arbeitserleichternde Funktion bescheinigt.⁶²⁴ Einige Arbeiten, wie beispielsweise das Verpacken und Abwiegen, entfielen, weil sie von der Industrie oder den Zentralen der Einkaufsgemeinschaften übernommen worden waren. Die Gewährspersonen empfanden den Umgang mit verpackten Lebensmitteln als angenehmer. Dadurch konnten mehr Kunden schneller abgefertigt werden, denn im direkten Kontakt fiel pro Kunde nur noch das Kassieren als Tätigkeit an.⁶²⁵ Ein positives Resultat der fertig verpackten Lebensmittel war, dass der direkte Kontakt vermieden und ein hygienischer Umgang mit den Lebensmitteln gewährleistet wurde.⁶²⁶ Auch der Einzug technischer Hilfsmittel in den Arbeitsalltag wurde als Vorteil gewertet.⁶²⁷ Außerdem wirkte die Modernität der neuen Verkaufsform anfangs wie ein Kundenmagnet. Die Veränderungen bedeuteten einen wesentlichen und auch messbaren Vorteil für die Händler, der sich anhand der gestiegenen Umsätze nachweisen ließ.

„Aber 1954, wie ich zum erstenmal umgeändert hab, da hatte ich das Jahr drauf aber den doppelten Umsatz. Dann habe ich 1960 noch mal vergrößert und da kriegte ich noch mehr Kundschaft dabei.“ (Frau Reschka)

Es gab aber auch Nachteile, die den Händlern durch die Einführung der Selbstbedienung erwachsen. Dadurch, dass sich der Kunde bei der Selbstbedienung die Ware selbst zusammensuchte, wurde die Möglichkeit des Diebstahls erhöht. Auch in Bedienungsläden war gestohlen worden, doch einige Gewährspersonen monierten, dass die

⁶²⁴ „Ja, das war eine wesentliche Arbeitserleichterung!“ (Frau Häger).

⁶²⁵ „Früher mussten die Leute noch abpacken und Soda schlagen, und was weiß ich nicht all. Heute ist die Verpackung und alles sauberer. Früher Salzheringe in Zeitungspapier später in Kunststofftüten, und heute ist er verpackt. Ja, es ist sauberer alles. Angenehmer, möchte ich sagen, der Wandel ist angenehmer. (...) Vorteil war es schon, dass sich der Kunde alles nehmen konnte, und kaufen konnte, wie er wollte. (...) Ja. Das war schon Zeit ersparend“ (Frau Stiefelhagen).

⁶²⁶ „Und mit den Bonbons in Gläsern gab es ja früher, und später kamen ja die Beutel alle. Das war ja auch hygienischer, das ist ja logisch“ (Frau S.).

⁶²⁷ „Aber sonst war doch, ist doch fortschrittlicher geworden. Also ich meine, wäre doch diese modernere Sache schon besser“ (Frau Quabach). „Wenn ich noch dran denke, da wurde der Käse mit der Hand geschnitten. Da war so eine Platte, da war ein Messer, und da wurde dann gedrückt. Da wurde der Käse auch dicker geschnitten wie heute“ (Frau S.).

neue Verkaufsform den Diebstahl erleichterte.⁶²⁸ Andere Gewährspersonen dagegen konnten oder wollten sich nicht vorstellen, dass in ihrem Laden Diebstahl begangen worden war, weil das ein schlechtes Licht auf die Kunden geworfen hätte.⁶²⁹

„Bei mir ist, ich möchte sagen, nichts geklaut worden. Also ich weiß nicht, eine Frau, die hat mal ein Schulheft mitgenommen fürs Kind. Ob sie es absichtlich getan hat, ich weiß es nicht. Aber sonst wüsste ich nicht, dass geklaut worden ist. Ich habe keinen erwischt. Habe ich denen auch gar nicht zugetraut. Ich habe immer gedacht: ‚Du bist ehrlich den Kunden gegenüber, da muss der auch ehrlich dir gegenüber sein.‘ Und ich glaube, das waren auch die meisten.“ (Frau Krämer)

Die Umstellung auf Selbstbedienung wirkte sich nicht nur auf die Verkaufstätigkeit aus. Sie hatte auch Auswirkung auf die zwischenmenschliche Beziehung zwischen Verkäufer und Kunde. Der Kontakt war in einem Bedienungsladen eindeutig länger und intensiver als in einem Selbstbedienungsladen. Die Reduzierung des Kontaktes wurde von den Gewährspersonen sowohl positiv als auch negativ bewertet. Die einzelne Abfertigung des Kunden hatte viel Zeit in Anspruch genommen, vor allem auch deshalb, weil sich meist ein Gespräch zwischen Kunde und Verkäufer entwickelte.⁶³⁰ Dadurch war aber auch ein persönlicher und intensiver Kontakt zum Kunden vorhanden, den viele Gewährspersonen schätzten.⁶³¹

„Das hat mir auch einer gesagt später: ‚Hier fehlt so das Schwätzchen im Laden.‘ Man kannte die alle, man wusste von jedem etwas. Heute weiß man doch von niemandem etwas. Sie sind sich alle fremd. Jeder sondert sich ab, machen Zäune. (...) Das gemütlich nette, das hat aufgehört.“ (Frau Keppel)

Während für einige Gewährspersonen die Zeitersparnis im Vordergrund stand, bedeutete der Wegfall der Gespräche für Andere einen Verlust. Sie waren froh, dass zumindest an der Käse- und Wursttheke und an der Kasse noch ein persönlicher Kontakt zustande kam, auch wenn dieser aufgrund der zunehmend beschleunigten Abfertigung kürzer ausfiel.⁶³²

⁶²⁸ „Ja, Diebstahl, klar. Wo ich's gar nicht für möglich hielt“ (Frau Quabach) „Nachteile, dass die Leute besser an die Sachen ‚rankommen konnten und in die Tasche stecken konnten. Man konnte ja nicht in jeder Ecke einen stehen haben“ (Frau Stiefelhagen).

⁶²⁹ Frau Gronewald.

⁶³⁰ „Das andere da hatte man zu viel Zeit verloren. Man hat mit dem Kunden gesprochen, wenn nicht gerade der nächste dahinter stand, und da ging doch sehr viel Zeit verloren“ (Frau Quabach).

⁶³¹ „Der Vorteil ist, dass die Menschen früher eben viel mehr Zeit hatten, viel ruhiger waren und auch mal über Probleme gesprochen haben. Und das ist der Unterschied, der ganz große Unterschied“ (Frau Stiefelhagen).

⁶³² „Später war das ja mehr, da standen auch schon mal Schlangen, da konnte man nicht reden oder so. Wenn dann die Schlange war, dann ging das so, man redete und erzählte, aber so im Vorbeigehen mehr und belanglos“ (Frau Stiefelhagen). „Man hatte an der Kasse, ich habe viel an der Kasse gesessen, immer ein passendes Wort. Wenn man die Kunden kennt wie in so einem Dorf, dann hat man schon ein passendes Wort. Und wenn es das Wetter ist, der andere hat ein Kind, oder der andere ist das oder dies. ‚Wie geht es?‘, oder ‚Warst du im Krankenhaus?‘ oder so irgendwie, man

Die Reduzierung der unmittelbaren Verkaufshandlung und die Zeit- und Arbeitsersparnis durch die Verkaufsform der Selbstbedienung in den Läden, bedeutete nicht, dass der Händler nun mehr Freizeit zur Verfügung hatte. Stattdessen entstanden neue Tätigkeitsfelder, denen er sich widmen musste. Die Händler mussten als Vorleistung für eine funktionierende Selbstbedienung die Lebensmittel bereitstellen und so präsentieren, dass sich die Kunden auch selbst bedienen. Gleichzeitig mit Einführung der Selbstbedienung hatte sich auch die Konkurrenzsituation geändert. Es war nicht mehr allen Lebensmittelhändlern ein Auskommen garantiert. Nur die wirtschaftlich lohnenden, großen Läden konnten sich durchsetzen. Das Prinzip der freien Marktwirtschaft wirkte sich auch auf den Einzelhandel aus, besonders seitdem die Preisbindung aufgehoben wurde und ein harter Konkurrenzkampf über den Preis begann.⁶³³

Um noch genügend Umsatz zu machen, musste sich der Händler ganz neuen Betätigungsfeldern zuwenden, beispielsweise der Werbung. Hatten die Gewährspersonen noch positiv auf die Selbstbedienung reagiert und sich aus freien Stücken für die, wenn auch kostspielige, Umstellung entschieden, war die Werbung im Gegensatz dazu eine unfreiwillige Angelegenheit. Die Umstellung auf Selbstbedienung war zwar auch von der Konkurrenz forciert worden, brachte den Händlern aber auch direkte finanzielle Vorteile. Bei der Werbung, die ebenfalls gemacht werden musste, um wettbewerbsfähig zu bleiben, erwähnten die Gewährspersonen nur negative Auswirkungen meist finanzieller Art. Die Werbung war kostspielig, an den Sonderangeboten nichts zu verdienen und der Rabatt ein regelrechtes „Trauerspiel.“

Die Bedeutung und Funktion der Lebensmittelhändler zu bestimmen, die sie für die Kunden oder ihr soziales Umfeld innehatten, sind mit Hilfe der vorliegenden Quellen nur aus Sicht der Gewährspersonen zu benennen. Als Versorger sahen sich nur wenige Gewährspersonen, obwohl sie mit lebensnotwendigen Produkten, also „Lebens-Mitteln“ handelten. Sie waren nicht unentbehrlich, denn es gab noch andere Läden, meist in unmittelbarer Nachbarschaft, die die Bereitstellung von Lebensmitteln garantierten. Außerdem waren die Lebensmittelhändler nicht die exklusiven Nahrungsmittelanbieter, weil auch noch Bäcker oder Metzger vorhanden waren.

Eine Art des Versorgens bestand darin, die Wünsche der Kunden nach einem bestimmten Produkt zu befriedigen und es in das Sortiment aufzunehmen. Eine besondere Bedeutung im Hinblick auf die Versorgung sahen die Gewährspersonen aber in dem Service, die Einkäufe zum Haus der Kunden zu transportieren. In dieser Hinsicht kam ihnen im Laufe der Zeit immer mehr eine Funktion als Versorger zu, weil immer weniger Läden vorhanden waren, die die entlegen wohnenden Kunden belieferten. Das Ausliefern der Lebensmittel konnte zunächst als Service gesehen werden, als zusätzliche Tätigkeit, die mehr Umsatz versprach. Im Laufe der Zeit nahm der

hat dann den Kontakt der bleibt schon“ (Frau Quabach)

⁶³³ „Es war ja auch mal eine Zeit, da waren fest vorgeschriebene Preise. Da ging es denn halt auch nur so Freundschaft oder Nachbarschaft, und wie es denn so ist. Wie dann die Preise gelockert wurden, da hieß es schon aufpassen“ (Frau Quabach).

finanzielle Vorteil, den dieser Service erbrachte, immer weiter ab, so dass sich die Leistung zu einem Angebot entwickelte, das keinen Nutzen für den Betrieb, sondern nur noch für die Kunden bedeutete. Einige Gewährspersonen boten den Service weiterhin an, weil sie sich verantwortlich für ihre Kunden fühlten, und waren somit kein Service-Anbieter mehr, sondern in die Rolle des Versorger übergetreten.

Allerdings hatten nur wenige Gewährspersonen auch den Anspruch, als Versorger zu gelten und ihre Position so zu betiteln. Eigentlich konnten sich auch nur die wenigsten das Bedürfnis leisten, für ihre Kunden als Versorger zu fungieren, denn das konnte nur im Vordergrund stehen, wenn der Laden im Nebenerwerb oder als „Liebhaberei“⁶³⁴ betrieben wurde und finanziell nicht auf die Einnahmen angewiesen war.

Die anderen bedienten sich der Versorgung hauptsächlich im Hinblick auf den Service, der Kunden anlocken sollte. Ihr Ziel war aber der finanzielle Gewinn, weshalb dieser Versorgungsservice abgelehnt oder aufgegeben wurde, sobald er sich nicht mehr rechnete oder wenn die Kunden ihn nicht mehr zu schätzen wussten. Dieses geschah in vielen Fällen allerdings trotzdem mit Bedauern.

Die Funktion eines Treffpunktes, der Raum für Kommunikation bot, erfüllten alle Läden, in denen die Gewährspersonen gearbeitet hatten. Sie selbst übernahmen die Rolle des Gesprächspartners, weil es sich so ergab, weil sie es so wollten oder weil es geschäftsfördernd war. Ohne dass die Gewährspersonen die Kommunikation ausdrücklich forcierten, war der Laden ein Ort des Informationsaustausches. Die Gewährspersonen wussten diese Tatsache zu schätzen und äußerten einen gewissen Stolz.⁶³⁵ Die Modernisierung der Geschäfte und der Versuch, schneller zu arbeiten, um mehr Kunden zu bedienen und mehr Geld zu verdienen, machten ihnen aber bewusst, dass die Gespräche sie von der Arbeit abhielten. Ebenso wie der Versorgungs- oder Serviceaspekt wurde die Kommunikationsfunktion vor allem seit den 1970er Jahren negativ beurteilt, besonders von den Gewährspersonen, die den Laden als alleinigen Erwerb betrieben und ihre Familie von den Einnahmen ernähren mussten. Sie genossen den persönlichen Kontakt, solange er sie nicht von der zunehmend wichtiger werdenden Arbeit abhielt.

Da die meisten Gewährspersonen mit den Einnahmen aus dem Geschäft ihren Lebensunterhalt bestritten, mussten sie die Rolle des Geschäftsmanns einnehmen. Rationalisierter Arbeitsablauf, Technisierung, Werbemaßnahmen und zusätzlicher Service ermöglichten die Entwicklung zu einem wettbewerbsfähigen Betrieb, der sich für den Betreiber rentierte. Die Umstellung auf die neuen Verkaufs- und Vertriebsfor-

⁶³⁴ Frau Häger.

⁶³⁵ „Ja, das dauerte immer lang, bis die weg waren wieder. Erzählten sie noch was, und dann bezahlten sie, wie das so ging, und dann kam die nächste dran“ (Frau Keppel).

men wurde bei einigen Gewährspersonen aktiv vorangetrieben,⁶³⁶ andere verhielten sich den Neuerungen passiv gegenüber und akzeptierten die Veränderungen nur auf Druck der Konkurrenz⁶³⁷ oder nur in beschränktem Masse.⁶³⁸

Zu den aktiv Interessierten an Modernisierung und Rentabilität zählten in erster Linie diejenigen, die den Laden als einzigen Erwerb führten. Da das im Fall der befragten Gewährspersonen vor allem die Männer waren, scheinen sie die wirtschaftliche Vorreiterrolle übernommen zu haben. Allerdings entsteht dadurch ein schiefes Bild, denn die Frauen führten meistens einen Neben- oder Zusatzbetrieb als Ergänzung zum Beruf des Ehemannes und hatten deshalb andere Voraussetzungen und zusätzlich zu Haushalt und Familie andere Ambitionen, was einen Vergleich nicht möglich macht.

„Das war dann 1955, das war verhältnismäßig früh. Ich war sehr jung, ich hatte ja vom Kaufmännischen eine sehr gute Ausbildung, mit der ich ja nicht zufrieden sein konnte, wenn ich den Leuten nur das Nötigste tat. Das wäre mir auch zu langweilig gewesen. Dann hätte ich besser was anderes gemacht. Wenn ich schon einstieg in den Laden!“ (Herr Hetzenegger)

Die Aussagen der Gewährspersonen, die sich auf die Situation in der Zeit der 1950er bis 1980er Jahre beziehen, verdeutlichen aber, dass eine klare Trennung der o.g. Rollen oder eine Reduzierung auf eine einzelne Funktion nicht möglich war. Die Kombinationen von Versorger und Geschäftsmann oder Ansprechpartner und Geschäftsmann wurden beispielsweise von Frau Quabach und Frau Stiefelhagen erwähnt, die den Laden mit ihren Ehepartnern als alleinigen Erwerb betrieben. Frau Krämer, deren Mann als Beamter arbeitete, konnte die Kombination von Ansprechpartner und Versorger wählen, weil sie nicht von dem Verdienst abhängig war.

„Nein, schon Versorger. Wir haben den Kunden gerne betreut und versorgt und auch gerne verkauft. Wir mussten ja auch davon leben, es war ja unser Brot.“ (Frau Quabach)

„Ein Geschäftsmann ist es mehr, und auch ein Ansprechpartner.“ (Frau Stiefelhagen)

„Versorgen und Ansprechpartner war schon das wichtigste. Also ich meine, wenn man das nicht gelernt hat, kann man kein Geschäft aufmachen.“ (Frau Krämer)

⁶³⁶ Herr Hetzenegger, Herr Zwikirsch, Herr Steinbach.

⁶³⁷ Frau Häger, Frau Paul, Frau Gronewald.

⁶³⁸ „Ja und danach wurde das zur Selbstbedienung. Das heißt also Teilselbstbedienung. Meine Mutter wollte also den Kontakt zu den Leuten aufrecht erhalten. Das war ihr sehr wichtig, weil sie das selbst auch brauchte. Sie meinte auch immer wieder, sie hätte sehr viele Kunden, die das auch gerne hätten, und das stimmte auch. (...) Nur noch Selbstbedienung zu machen, das ist nicht gut, man muss den Kundenstamm immer berücksichtigen. Und das Dörfliche geht verloren, das ist also auch ein Argument. Das muss man immer durchdenken“ (Frau Zanella).

Im Gegensatz dazu lag für Herrn Steinbach, der bis in die 1992 seinen Laden geführt hatte, die Betonung ausschließlich auf Geschäftsmann. Seine Beschreibung eines erfolgreichen Lebensmittelhändlers verdeutlicht, dass er einem wettbewerbs- und gewinnorientierten Geschäftsmann am Ende des 20. Jahrhunderts die erfolgversprechendsten Chancen gegenüber der Konkurrenz einräumte.

„Das wichtigste ist immer noch, dass es ein - eiskalt ist vielleicht nicht das richtige Wort - aber tüchtiger Geschäftsmann ist. Er muss kein guter Verkäufer sein, denn dafür hat er seine Leute. Wenn er ein guter Geschäftsmann ist, hat er einen großen Laden und hat auch viele Leute, aber er muss sehen, dass er alles im Griff hat. Dass der Einkauf stimmt, dass der Verkauf stimmt, dass die Buchhaltung in Ordnung ist, die Werbung läuft und das Personal auf Zack ist.(...) Die Leute, die kommen ja und kaufen bei dir, deshalb ist das für mich eine Existenz. Und die sollen auch wiederkommen, damit die Existenz erhalten bleibt, und da muss von vorne bis hinten alles stimmen. Und dafür muss er in allererster Linie sorgen, wie gesagt. Und wenn er dann noch so nett ist und bleibt auch mal stehen und spricht mal mit dem Kunden, man glaubt gar nicht, wie dankbar die Leute sind, obwohl das genau so ein Typ ist wie jeder andere, aber das ist ja der Inhaber, also ist der angeblich mehr.“ (Herr Steinbach)

5. ERGEBNISSE

Zielführend für die vorliegende Untersuchung war, die bisherigen Untersuchungen zum Lebensmittelhandel und Lebensmitteleinzelhändler im 20. Jahrhundert um den volkskundlichen Aspekt zu erweitern.¹ Dieser manifestiert sich in der Rolle des Lebensmittelhändlers und in der Darstellung dieser Berufsgruppe mit ihren individuellen Persönlichkeiten. Die qualitativen Interviews ermöglichen es, den Händler als Individuum, als Mensch mit subjektiven Ansichten, Einstellungen und Bewertungen darzustellen. Sie dokumentieren den Alltag und die unterschiedlichen Reaktionen auf die Veränderungen der Lebens- und Arbeitswelt. Bisher unberücksichtigt blieb auch die wichtige Funktion, die der Lebensmittelhändler für sein unmittelbares soziales Umfeld übernahm.

Die Untersuchung hat gezeigt, dass die Reduzierung der Lebensmittelhändler auf den Begriff „Tante-Emma“ dem tatsächlichen Zustand im 20. Jahrhundert nicht entspricht. Eine Verallgemeinerung wird der Heterogenität dieser Berufsgruppe nicht gerecht, die sich sowohl anhand der unterschiedlichen Händlertypen, der zeitlichen Entwicklung der Läden als auch der verschiedenen Betriebsformen offenbart.

Für den Untersuchungsraum hat sich herausgestellt, dass schon im 19. Jahrhundert eine Vielzahl an Lebensmittelläden vorhanden war. Obwohl die Region als ländlich zu bezeichnen ist und die Mehrheit der Bewohner auf eigene landwirtschaftliche Produkte zurückgreifen konnte, war ein Bedarf an Lebensmittelläden vorhanden. Demzufolge kann auch nicht von einer ausschließlichen Selbstversorgung gesprochen werden. Stattdessen stellt sich heraus, dass zwar die Versorgung durch Bäcker, Metzger, Wirte und Hausierer ergänzt wurde, diese aber auch nicht ausreichte. Zusätzlich waren Lebensmittelläden erforderlich, die allerdings im 19. Jahrhundert nur mit geringer Betriebs- und Umsatzgröße, meistens als Nebenerwerb in Kombination mit einem Nahrungsmittelhandwerk oder einer Gastwirtschaft, betrieben wurden.

Bis Ende des 19. Jahrhunderts ähnelte sich die Versorgungslage in Bergisch Gladbach und Lindlar, weil auch die Grundvoraussetzungen wie Bevölkerungszahl und Erwerbsstruktur fast identisch waren. Auch die langsam zunehmende Industrialisierung Bergisch Gladbachs änderte nichts daran, dass die Kleinstadt bis Ende des 19. Jahrhunderts bezüglich der Nahrungsmittelversorgung einer ländlichen Region entsprach.

¹ Die Lebensmittelhändler sind von verschiedenen Forschungsrichtungen unterschiedliche interpretiert worden. Für Spiekermann (1999) bildeten sie als Teil des Kleinhandels Ende des 19. Jahrhunderts die Basis für eine entstehende Konsumgesellschaft, für Trier (1927) waren sie dagegen betriebswirtschaftliche Störfaktoren. Hagemann (1960) fand heraus, dass sie zum Mittelstand zu zählen sind und Wildt (1994) bezeichnete sie als Vorreiter, die den Einzug der Selbstbedienung in den Einzelhandel aktiv förderten. Gleichzeitig bleibt in der Presse das Bild einer freundlichen älteren Frau in einem überfüllten Laden, deren Ende betrauert oder deren Wiederauferstehung gefeiert wird.

Der Boom des Lebensmitteleinzelhandels wie er in den Jahren vor 1900 im Deutschen Reich zu beobachten war, setzte in Bergisch Gladbach und Lindlar später ein. Erst im 20. Jahrhundert kommt es im Untersuchungsraum hinsichtlich der Nahrungsmittelversorgung zu gravierenden Veränderungen.

Im Gegensatz zu Lindlar erlebte Bergisch Gladbach in den ersten Jahrzehnten des 20. Jahrhunderts einen sehr starken Aufschwung. Die rasante Bevölkerungszunahme, die günstigere Lage zum Rhein, gute Voraussetzungen für die Ansiedlung von Industriebetrieben sowie der Status als Kreisstadt seit 1932 trugen in Bergisch Gladbach dazu bei, dass sich eine ganz andere Entwicklung vollzog als in Lindlar. Die unterschiedlichen Voraussetzungen wirkten sich auch auf Anzahl und Art der Lebensmittelläden aus. Die überproportionale Zunahme an Lebensmittelläden, die in den Großstädten schon im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts begonnen hatte, ist in Bergisch Gladbach seit den 1920er Jahren zu beobachten. Seit dieser Zeit stieg die Anzahl der Läden im Untersuchungsraum bis in die 1950er Jahre wesentlich stärker an als die Bevölkerungszahl. Erst die Neuerungen im Lebensmitteleinzelhandel seit den 1950er Jahren bewirkten eine parallel verlaufende quantitative Entwicklung.

Zudem etablierte sich in Bergisch Gladbach eine Kundenschicht, bestehend aus Industriearbeitern und wohlhabenden Bürgern, die einen höheren Bedarf an spezialisierten Lebensmittelläden hatte. Die Möglichkeiten und Bedürfnisse der Selbstversorgung wurden in der Stadt weniger und führten zu einer Zunahme der Lebensmittelläden und der Läden des Lebensmittelhandwerks. Diese Läden übernahmen nun den Verkauf der täglichen Nahrungs- und Genussmittel, die nicht selber hergestellt und nicht beim Metzger oder Bäcker gekauft werden konnten.

Der Aufschwung in Bergisch Gladbach wirkte sich nicht nur auf die Quantität der Lebensmittelläden aus, sondern sorgte auch für das Vorkommen verschiedener Varianten an Betriebsformen. Die Bestimmung eines einzelnen Lebensmittelgeschäftes als ‚typisch‘ würde dem breiten Spektrum an Betriebs- und Organisationsformen der Lebensmittelläden nicht gerecht. Die von selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern geführten Geschäfte waren zwar mit Abstand am häufigsten vertreten, doch gab es noch zahlreiche weitere Varianten. Gerade an diesen anderen Formen lassen sich die Unterschiede zwischen der ländlichen, weniger variantenreich ausgestatteten Region des Untersuchungsraumes und der Stadt Bergisch Gladbach verdeutlichen.

Neben den privatwirtschaftlich organisierten Läden der selbständigen Einzelhändler gab es beispielsweise Einkaufsorganisationen, die von Konsumenten initiiert worden waren. Diese Konsumgeschäfte konnten schon für das Jahr 1869 in Lindlar und Bergisch Gladbach nachgewiesen werden. Während in Lindlar in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts weiterhin nur eine Filiale der Konsumgenossenschaft Oberberg bestand, kamen in Bergisch Gladbach mehrere Filialen der in Köln entstandenen christlichen Konsumvereine hinzu. Eine ebenfalls nicht vordergründig gewinnorientierte Betriebsform des Einzelhandels war in Bergisch Gladbach in Form einer Werks-

konsumanstalt vorhanden. Der betriebseigene Laden der Firma Zanders wollte seine Mitarbeiter mit günstigen Lebensmitteln versorgen, die zum Einkaufspreis verkauft wurden. Gleichzeitig konnten so aber auch die ausgezahlten Löhne niedriger gehalten werden. In Lindlar waren keine vergleichbar großen Industriebetriebe angesiedelt, weshalb es auch keine Werkskonsumanstalt gab.

Eine weitere Ladenart, die in Lindlar fehlte, war das Geschäft eines Filialbetriebes. In Bergisch Gladbach wurden Filialen von Stüssgen und Kaiser's Kaffee betrieben, für die Lindlar aufgrund der geringen Bevölkerungszahl und des kleinen Kundenkreises nicht attraktiv erschien. Für diese Geschäftsform war der Kundenstamm sehr wichtig, weil dieser das Prinzip der Barzahlung mittragen und auch an qualitativen und nicht nur preiswerten Lebensmitteln interessiert sein musste. Da sich diese Geschäfte an speziellen Kunden orientierten, richteten sie ihre Filialen eher in Städten als auf dem Land ein.

Großhandlungen für Lebensmittel entstanden in Bergisch Gladbach seit den 1920er Jahren. Voraussetzung für einen erfolgreichen Großhandelsbetrieb war ein großer Kundenstamm in der nächsten Umgebung. Dieses war in Lindlar erst nach dem Zweiten Weltkrieg gegeben.

Auch wenn die Läden der selbständigen Lebensmitteleinzelhändler in der Überzahl waren, eignen auch sie sich nicht als Grundlage für allgemeingültige Aussagen. Die Läden zeigen eine große Bandbreite, ebenso wie ihre Betriebsform. Bei den Läden handelte es sich entsprechend des Sortimentes um Lebensmittel-, Spezial- oder Gemischtwarengeschäfte. Diese konnten als alleiniger Erwerb, als kombinierter Haupterwerb oder als Nebenerwerb betrieben werden, wobei die Kombinationsvarianten zahlreich waren.

Die zu Beginn des 20. Jahrhunderts in der betriebswirtschaftlichen Literatur erwähnten Zwergbetriebe, die im Nebenerwerb betrieben wurden, bestimmten auch das Bild des Lebensmittelladens im Untersuchungsraum. Sie waren bis in die 1930er Jahre in der Mehrzahl und nicht – wie für die Großstädte postuliert – eine lästige Zusatzercheinung. Zwar nahm ihre Zahl allmählich ab, doch fielen auch 1970 noch ein Drittel aller Läden unter die Definition eines Zwergbetriebes.

Kombiniert wurden die Lebensmittelläden entweder mit einem zusätzlichen Sortiment oder mit einem anderen Beruf. Nach dem Zweiten Weltkrieg gaben die Händler die Sortimentskombination auf. Grund dafür war die Erweiterung des allgemeinen Sortiments der Lebensmittelläden um zahlreiche zusätzliche Warengruppen. Hinzu kam noch, dass beispielsweise Textilien oder Haushaltswaren von anderen, ausschließlich auf diese Artikel spezialisierten Geschäften verkauft wurden. Die Verknüpfung von mehreren Erwerbsquellen, die den Lebensmittelladen mit der Ausübung eines anderen Berufes kombinierte, wurde weiterhin praktiziert. Eine sehr große Anzahl von Ladeninhabern war in einem anderen Beruf außer Haus tätig, während die Ehefrauen den Laden führten. Außerdem gab es weitere verschiedene Berufskon-

stellationen, die teilweise nebeneinander, teilweise nacheinander ausgeführt wurden. Eine Besonderheit ausschließlich der ländlichen Region war die Kombination der Lebensmittelläden mit einer Gastwirtschaft, was auch anhand der Gewährspersonen aus der Gemeinde Lindlar nachzuweisen ist. Dagegen erinnerte sowohl im Kernort von Lindlar als auch in der Stadt Bergisch Gladbach keine Gewährsperson, dass diese Kombination dort existierte.

Das Vorkommen von Spezialgeschäften konzentrierte sich auf die Stadt Bergisch Gladbach. Im Vergleich zu der nächstgelegenen Großstadt Köln setzte die Zunahmen der auf eine Warengruppe spezialisierten Geschäfte aber mit einer Verzögerung von ca. drei Jahrzehnten ein. Diese Art der Läden nahm während der Untersuchungszeit zu und erreichte in Bergisch Gladbach 1939 einen ebenso hohen Anteil an der Gesamtzahl der Lebensmittelläden wie in Köln schon 1905. Anhand der Spezialgeschäfte wurde auch der Unterschied zwischen Lindlar und Gladbach deutlich. Die wesentlich geringere Einwohnerzahl Lindlars ließ kein ausreichend großes Kundenpotential entstehen, wodurch kein Bedarf an Spezialgeschäften vorhanden war. Das Verschwinden einiger Spezialgeschäfte in Bergisch Gladbach seit den 1950er Jahren hing mit der allgemeinen Sortimentserweiterung im Lebensmitteleinzelhandel zusammen.

Für die vorliegende Untersuchung waren vor allem die ergiebigen Aussagen der Interviewpartner wichtig. Konkrete Angaben zum Beruf des Lebensmitteleinzelhändlers oder Kaufmannsgehilfen konnten nur durch die Aussagen der befragten Gewährspersonen ermittelt werden. Die Gruppe der befragten Personen bestand aus Ladenbesitzern und auch denjenigen, die in einem solchen Laden arbeiteten und angestellt waren.

Die Gründe für die Wahl des Berufs Lebensmittelhändler wurden durch die wirtschaftliche, politische und gesellschaftliche Situation der jeweiligen Zeit sowie die persönliche Situation der Gewährsperson beeinflusst und stimmte häufig nicht mit dem Berufswunsch überein. Trotzdem bestätigten die Gewährspersonen im Nachhinein, dass ihnen die Arbeit im Laden gut gefallen hatte.

Um den Beruf auszuüben, musste keine Berufsausbildung nachgewiesen werden. Aus diesem Grund waren sowohl gelernte als auch ungelernte Einzelhändler unter den Gewährspersonen. Auch Berufserfahrung und ein Sach- und Fachkundenachweis konnten die Erlaubnis einer Ladenübernahme oder -eröffnung ermöglichen und damit eine selbständige Tätigkeit im Handelsgewerbe begründen. Trotzdem konnte die Mehrheit der Gewährspersonen seit den 1930er Jahren eine Lehre im Einzelhandel vorweisen.

Als wichtigste Voraussetzung für den Beruf nannten die Gewährspersonen, dass sie freundlich waren. Auch wenn aus ökonomischer Sicht der preiswerte Einkauf grundlegende Bedingung für das Bestehen eines Ladens war und alle beruflichen Tätigkeiten des Lebensmittelhändlers auf diesen ausgerichtet waren, blieb Freundlichkeit und der Umgang mit dem Kunden für viele ausschlaggebend.

Der Beruf des Lebensmittelhändlers wurde sowohl von Männern als auch von Frauen ausgeübt. In der ersten Jahrhunderthälfte war der Beruf bei Frauen beliebt, weil es für sie wenig Alternativen gab. In den 1950er Jahren entwickelte er sich dann geradezu zu einem „Frauenberuf“, der vielen eine qualifizierte Berufsausbildung bot. Es gab jedoch gleichzeitig auch männliche Lehrlinge, die den Beruf erlernten. Wenn Frauen als selbständige Lebensmitteleinzelhändlerinnen einen Laden führten, dann überwiegend als Nebenerwerb, als Ergänzung für das Familieneinkommen. Von Männern oder Ehepaaren geführte Geschäfte bedeuteten dagegen den Haupterwerb der Familie.

Bei den Läden der befragten selbständigen Lebensmitteleinzelhändler und auch bei den Läden, in denen die anderen Gewährspersonen angestellt waren, handelte es sich, bis auf die Stüssgenfiliale und das Geschäft des Konsum, um Familienbetriebe. Die Mitarbeit der Familienangehörigen, auch der Kinder, wurde als selbstverständlich vorausgesetzt und durch die räumliche Verbindung von Wohnen und Arbeiten ermöglicht. Diese Verbindung hatte gravierende Auswirkungen auf den Arbeitsalltag. Die berufliche Tätigkeit wurde zeitlich nicht zusammenhängend ausgeführt und war nicht begrenzt. Eine Bestimmung der tatsächlich geleisteten Arbeitszeit fällt schwer, weil diese entweder während des Tages durch andere Tätigkeiten unterbrochen wurde oder nach Ladenschluss weitergeführt wurde. Vereinzelt wurde positiv bewertet, dass dadurch, zumindest bis in die 1950er Jahre, nebenbei die Hausarbeit erledigt werden konnte. Einerseits ein Vorteil, bedeutete es aber auch eine Doppelbelastung für die Frauen, die die Arbeit im Laden und den Haushalt zu erledigen hatten. Eine Trennung von Arbeit und Freizeit konnten auch die gesetzlichen Öffnungszeiten nicht erreichen. Die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler wohnten überwiegend im gleichen Haus, in dem sie auch ihren Laden eingerichtet hatten. Dadurch war den Kunden immer die Möglichkeit gegeben, den Händler privat zu erreichen, um nach Ladenschluss oder an Sonn- und Feiertagen noch Waren zu bekommen. In dieser Beziehung waren die selbständigen Lebensmitteleinzelhändler hinsichtlich ihrer freien Zeit im Nachteil gegenüber den Angestellten der Konsumgeschäften oder Filialen, die ihre Freizeit nicht in der Nähe des Ladens verbrachten.

Rückblickend empfanden die Gewährspersonen ihre ehemalige Beschäftigung als Lebensmittelhändler unterbezahlt. Dadurch, dass sie auch ihre private Zeit opferten oder unbezahlte Arbeit durch Familienmitglieder erledigt wurde, entspricht die Rente, die sie zur Zeit der Interviews bezogen, nicht ihrer tatsächlichen Arbeitsleistung.

Mehrere große Umstellungen ereigneten sich im Lebensmitteleinzelhandel seit den 1950er Jahren. Die Händler blieben selbständig, mussten aus ökonomischem Druck aber Mitglied einer Einkaufsgenossenschaft werden oder sich einer Handelskette anschließen. Diese Änderung war notwendig, um konkurrenzfähig zu bleiben. Im Prinzip verfolgten sowohl die Einkaufsgenossenschaft als auch die Handelskette dieselben Absichten, denn sie wollten ihren Mitgliedern einen preiswerten Einkauf sichern. Sie

kopierten praktisch die zentrale Organisation der Filialbetriebe und übernahmen die Idee, eigene Herstellungsbetriebe anzugliedern, von den Konsumgenossenschaften, um den selbständigen Mitgliedern Vorteile im Wettbewerb zu verschaffen.

Der Wareneinkauf wurde in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts zum bestimmenden Faktor. Ein günstiger Einkauf war seit den 1950er Jahren die wichtigste Grundvoraussetzung für die Existenz eines Ladens, denn er ermöglichte einen Preisvorteil. Auch die Gewährspersonen berichten von Veränderungen nach dem Zweiten Weltkrieg. Das relativ ungestörte Nebeneinander in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts, das allen mehr oder weniger ein Auskommen garantiert hatte, musste einem neuen Konkurrenzdenken und dem marktwirtschaftlichen Wettbewerb weichen. Den Gewährspersonen war bewusst, dass sie sich den Neuerungen nicht verschließen konnten, wenn sie weiter bestehen wollten. Allerdings reagierten sie auf die geforderten Veränderungen sehr unterschiedlich.

Dem Lebensmittelhandel wurde zu Beginn der 1950er Jahre aufgrund der raschen Entwicklung neuer Verkaufsstrategien, der Hinwendung zu mehr Rationalisierung und der zügigen Umstellung auf die moderne Verkaufsform der Selbstbedienung eine Vorreiterrolle im Handel zugesprochen.² Die wichtigste Neuerung war die Umstellung der Verkaufsform von Bedienung auf Selbstbedienung und die damit einhergehende Erweiterung der Verkaufsfläche.

Diese Veränderungen bargen ein finanzielles Risiko und verlangten von den selbständigen Lebensmitteleinzelhändlern hohe und mutige Investitionen. Fast alle befragten Gewährspersonen standen den Neuerungen positiv gegenüber. Manche entsprachen der Rolle des Vorreiters, die ihnen in der Literatur nachgesagt wurde, und schalteten sich schon seit Mitte der 1950er Jahre aktiv in die neuen Prozesse ein. Sie besuchten Fortbildungen und nahmen in Eigeninitiative Veränderungen am Laden vor. Sie waren begeistert von den neuen Ideen und wollten ihren Betrieb leistungsfähiger machen. Andere wiederum reagierten weniger euphorisch auf die Neuerungen, stellten aber spätestens in den 1960er Jahren ihren Laden ebenfalls auf die neue Verkaufsform um, weil sie sich von den Kunden und dem Konkurrenzdruck dazu veranlasst sahen.

Dagegen gab es eine kleine Gruppe, die freiwillig nichts verändert hätten und nur mehr oder weniger gezwungenermaßen ihren Laden den neuen Erfordernissen anpassten. Sie betrieben den Laden als Nebenerwerb und waren nicht so dringend auf die Einnahmen angewiesen wie die Kollegen, für die der Laden der einzige Erwerb war. Sie verhielten sich eher passiv und konnten es sich leisten, den Laden als Freizeitbeschäftigung zu betrachten.

² Wildt (1994), S. 180.

Nur wenige Gewährspersonen stellten ihren Laden nicht auf Selbstbedienung um. Sie wollten bewusst nicht mehr in den Laden investieren und konzentrierten sich auf ein anderes Gewerbe, beispielsweise einen Großhandel oder eine Gastwirtschaft. Diese Bedienungsläden wurden als Nebenerwerb noch einige Jahre aufrechterhalten bevor sie sich der Konkurrenz beugen und aufgegeben werden mussten.

Die neue Verkaufsform Selbstbedienung, der Anschluss an eine Einkaufsgemeinschaft und der gestiegene Konsum seit den 1950er Jahren veränderten den Arbeitsalltag. Durch die Umstellung auf Selbstbedienung wurden Handlungsabläufe vereinfacht, weil einige Tätigkeiten von den Kunden übernommen wurden, die in einem Bedienungsladen Aufgabe des Händlers gewesen waren. Auch durch die fertig verpackten Waren, die nun von der Industrie geliefert wurden, entfiel ein Teil der bisherigen Aufgaben. Zudem übernahm die Einkaufsgemeinschaft die zentral gesteuerte Werbung oder den Beratungsdienst, so dass sich der Händler ganz auf seinen Laden konzentrieren konnte. Lediglich den Bestellvorgang musste nun ohne einen Vertreter selbst gemacht werden. Diesen Arbeitsschritt erleichterte aber der Ordersatz. Die Veränderungen liefen alle darauf hinaus, dass die Arbeitsabläufe innerhalb des Ladens einfacher zu handhaben und damit schneller auszuführen waren. Da ein höherer Umsatz durch eine zunehmende Anzahl an Kunden erreicht werden konnte, musste die Kundenfrequenz oder die Verkaufsmenge erhöht werden. Günstige Preise und Werbung für Angebote verlangten eine zunehmende Konzentration auf den Wareneinkauf, während die anderen Tätigkeiten nebenbei und schnell erledigt werden sollten.

Die Konzentration des Einkaufs, die Reduzierung der Handlungsabläufe und die Rationalisierung der Arbeiten durch den Gebrauch technischer Neuerungen waren darauf ausgerichtet, dem Lebensmittelhändler einen finanziellen Vorteil und Gewinn bringen. Dieser musste aber sofort an die Kunden weitergegeben werden in Form von günstigen Preisen, um überhaupt konkurrenzfähig zu bleiben. Die Veränderungen wurden konsequent weiterverfolgt und wurden noch ergänzt durch die Minimierung des ‚menschlichen Faktors‘. Nachdem schon die Vertreterkontakte verringert und eingespart worden waren, damit nicht so viel Zeit mit persönlichen Gesprächen verbraucht wurde, musste auch das Personal aus Kostengründen reduziert werden. Außerdem sollten, um Zeit zu sparen, Kundenkontakte durch den Wegfall der Bedienung reduziert werden. Die damit einhergehende Anonymisierung im Arbeitsalltag fiel zunächst nicht auf, weil noch der Kundenkontakt an der Kasse bestand, der allerdings nicht mehr von gleicher persönlicher Qualität war, weil die Zeit für längere Gespräche fehlte.

Die anfänglichen Veränderungen wurden von den Gewährspersonen überwiegend positiv bewertet, weil sie sich arbeitserleichternd und zeitsparend auswirkten. Angenehm waren auch der zusätzliche Service, den die Einkaufsgenossenschaft oder Han-

delskette boten und der Einsatz der technischen Hilfsmittel. Die zunehmende Entpersonalisierung und Anonymisierung innerhalb des täglichen Arbeitsablaufs wurde erst später erkannt und beklagt.

Die unterschiedlichen Reaktionen auf die geforderten Veränderungen lassen sich auch anhand der individuellen Selbsteinschätzung der Gewährspersonen erkennen. Die nach ihrer eigenen Funktion befragten Personen definierten ihre Rolle als Versorger, als Kommunikationsmittelpunkt oder als Geschäftsmann bzw. -frau. Die Gewährspersonen, die ihren Laden im Nebenerwerb betrieben, konnten sich andere Ziele erlauben, als nur Geld zu verdienen. Ihnen gefiel die Rolle als Versorger, der sich um die Kunden kümmerte oder als Anlaufstelle und Treffpunkt für Kommunikation innerhalb des Dorfes. Im Gegensatz dazu bezeichneten sich andere eindeutig als Geschäftsleute. Ihre Läden konnten letztendlich länger der Konkurrenz standhalten.

Die Händler betonten, dass sie auch als Mitglied der Genossenschaften oder Handelsketten selbständig und unabhängig blieben. Sie waren weder in ihrer Entscheidungsfreiheit beeinflusst noch auf die Einkaufsgemeinschaft angewiesen. Sie hatten jederzeit die Wahl zu entscheiden, was und wieviel sie bei der Genossenschaft oder Kette einkauften und hätten ihre Mitgliedschaft jederzeit beenden können. Um aber im Geschäft zu bleiben, mussten die Händler den preiswerten Einkauf über eine Gemeinschaft nutzen und waren somit doch in gewisser Weise abhängig. Sie konnten sich zwar bis zur Mitte des 20. Jahrhunderts die Genossenschaft oder Handelskette noch aussuchen, doch entfiel diese Möglichkeit seit Ende der 1960er Jahre. Die Einkaufsgemeinschaften reduzierten und rationalisierten ihre Zentralorganisation und bemühten sich um leistungsstarke Mitglieder. Der selbständige Einzelhändler wurde an seinem monatlichen oder jährlichen Umsatz gemessen und hatte gewisse Forderungen zu erfüllen. Eine Kündigung der Mitgliedschaft hätte für ihn das Ende des Ladens bedeutet, weil er ohne preiswerten Einkauf nicht konkurrenzfähig war. Wie wichtig dieser war, und welche gravierenden Unterschiede der Anschluss an eine Einkaufsgemeinschaft bewirken konnte, zeigt sich innerhalb der hier ausgewählten Läden deutlich. Die Erweiterung der Untersuchungszeit bis zum Ende des 20. Jahrhunderts zeigt, dass sich die Läden der Gewährspersonen, die sich keiner Einkaufsgemeinschaft anschlossen, höchstens bis zur Mitte der 1960er Jahre halten konnten. Diejenigen Gewährspersonen, die sich einer Handelskette anschlossen, mussten ihre Läden erst in den 1970er und 1980er Jahren schließen, während die Mitglieder der Einkaufsgenossenschaften REWE und EDEKA erst in den 1990er ihren Laden aufgaben bzw. noch weiter betreiben konnten. Auch die Filiale von Stüssgen bestand noch Ende der 1990er Jahre.

Der anfangs vielversprechende Anschluss an eine Genossenschaft oder eine Handelskette stellte sich für die wenigsten Gewährspersonen langfristig als existentieller Vorteil heraus.

Die ausgesprochene Kundenorientierung als Prinzip der Dienstleistung war ein weiterer Punkt, der die selbständigen Lebensmittelhändler abhängig machte. Die Forderungen der Kunden wurden seit den 1970er Jahren immer schwieriger zu erfüllen. Die Gewährspersonen boten ihren Kunden verlängerte Öffnungszeiten, angenehme Atmosphäre im Laden, freundliches, bekanntes Personal, Kommunikation, Neuigkeiten aus der Nachbarschaft, persönliche Ansprache, den Service des Ausliefern und gleichzeitig preiswerte Sonderangebote und Rabatt. Doch die Kunden wünschten zudem immer noch billigere Preise, orientierten sich an den preiswertesten Angeboten der Discounter und verzichteten auf den Service, den die kleinen Läden boten.

Der Kampf um die Kunden wurde für die befragten Gewährspersonen, die ihren Laden noch in den 1970er und 1980er Jahren betrieben, zum Existenzkampf.

Sie hatten die Konzentration im Einkauf, die Rationalisierung der Handlungsabläufe, den Einsatz der Technik, die Vergrößerung des Ladens, die schnelleren Arbeitsabläufe, die Reduzierung des Personals und schließlich auch die Reduzierung ihres persönlichen Service mitgemacht, um dem Kunden den günstigsten Einkauf zu bieten. Die meisten konnten aber irgendwann dieser Entwicklungen nicht mehr folgen und im Kampf um den Kunden nichts gegen die neuen Betriebsformen und Großbetriebe ausrichten. Ihnen fehlte das Kapital oder der Raum für eine Vergrößerung der Ladenfläche. In einigen Fällen waren es auch einfach nur die nicht vorhandenen Parkplätze, die zur Aufgabe des Lebensmittelladens führten.

„Und am allerentscheidendsten sind die Parkplätze. Und so ist man eben dann verdonnert, als Nachbarschaftsgeschäft zu leben, wo man also das kauft, was man so schnell braucht. Und unser Service ‚Frei-Haus-Lieferung vom Geschäft‘ für alte Leute. Das ist alles sozial sehr gut und sehr wichtig, und die haben das natürlich sehr bedauert, dass wir unser Geschäft nachher geschlossen haben, aber da ist einfach kein Geld mehr mit zu verdienen. Vor allen Dingen ist da ja dann keine Zukunft. Die älteren Leute sterben weg, auf gut Deutsch. Und das haben wir später auch schon gemerkt.“ (Herr Steinbach).

Die vorliegende Untersuchung hat gezeigt, dass der Händler und sein Laden im 20. Jahrhundert bis in die 1970er Jahre und zum Teil darüber hinaus eine bedeutende Rolle für die Kommunikation spielte.

Der Lebensmittelladen übernahm für die Frauen, die dort einkauften, die Funktion eines Treffpunktes, wo sie sich austauschen konnten. Der Lebensmittelhändler oder die –händlerin dienten als Gesprächspartner oder Zuhörer, der auch Hilfe, Rat und Trost anbot. Unterstützt wurde die Entwicklung eines Kommunikationsraumes von der Tatsache, dass der Nahrungsmittelhandel häufig in Form eines Familienbetriebes geführt wurde und dadurch einen ‚familiäre‘ Atmosphäre herrschte. Ein weiterer Aspekt, der die Möglichkeit des Austausches unter den meist weiblichen

Kunden förderte, war die Tatsache, dass überwiegend Frauen als Verkäuferin, Inhaberin, Lehrling oder mithelfende Familienangehörige in den Lebensmittelläden anwesend waren.

Der Laden war für den gesellschaftlichen und nachbarschaftlichen Zusammenhalt der Dorfgemeinschaft oder städtischen Nachbarschaft wichtig. Im Gegensatz zu der Gaststätte, die als Treffpunkt für die männlichen Einwohner diente, war der Lebensmittelladen für die Frauen der Ort, wo persönliche Kontakte entstanden oder gepflegt wurden und Informationen zur Gemeinschaft der Einwohner ausgetauscht wurden. Der Händler ermöglichte in seinem Geschäft diesen Kontakt und es entstand eine persönliche Atmosphäre aufgrund der engen Beziehungen zwischen Händler und Kunden.

Das Ende der Läden bedeutet einen Verlust für die Dorfgemeinschaft. Der Wegfall bewirkte eine Anonymisierung innerhalb der Nachbarschaft. Die Läden hatten als Ort für Kommunikation und Zusammengehörigkeit eine wichtige Position im gesellschaftlichen Leben übernommen, die nun verloren ging. Der Laden bzw. der Händler als verbindendes Element schien unnötig geworden und nicht mehr zeitgemäß zu sein.

Die aktuelle „Tante-Emma-Romantik“, die auch über die Medien verbreitet wird, konnten die Gewährspersonen gut nachvollziehen. Sie betonten aber gleichzeitig, dass die Kunden, die sich nach dem Einkaufserlebnis in kleineren Läden oder Nachbarschaftsgeschäften sehnten, den Untergang dieser Läden selbst verschuldet hätten. Denn trotz aller Nostalgie und persönlicher Atmosphäre würde auch weiterhin in den preiswerteren Supermärkten eingekauft.

6. QUELLEN- UND LITERATURVERZEICHNIS

6.1. QUELLEN

Stadtarchiv Bergisch Gladbach (STAGL)

Akten aus dem Bestand B: Nr. 5

Akten aus dem Bestand C: Nr. 78, 103, 1021, 1028, 1066, 1278, 1325, 1327, 1395, 1465, 1469, 1480, 1490, 1588.

Akten aus dem Bestand D: Nr. 157, 225, 349, 370, 373, 737, 906, 914, 942, 944, 959.

Akten aus dem Bestand E 1: Nr. 24/1, 151.

Akten aus dem Bestand E 2: Nr. 984, 1423, 1449/11, 1570, 1681.

Akten aus dem Bestand E 3: Nr. 223, 224758/1.

Karten aus dem Bestand K: Nr. 2/1, 1/49.

Gemeindearchiv Lindlar (GALIN)

Akten aus dem Bestand I: Nr. 49, 89, 92, 468, 502, 662, 685, 691, 692, 706, 800, 804, 828, 829, 835.

Akten aus dem Bestand II: Nr. 44, 45, 114, 171, 443, 446, 724.

Firmenarchiv der Rewe-Genossenschaft (Rewe-Archiv)

Die Akten der Einkaufsgenossenschaft sind unverzeichnet, weil das Archiv noch im Aufbau ist. Zusätzlich zu den Akten der Genossenschaft werden auch Aufzeichnungen über die ehemaligen Lebensmittelfilialisten Cornelius Stüssgen oder Heinrich Hill und andere Lebensmittelketten gesammelt, die sich der Rewe angeschlossen haben.

Akte zum 75. Firmen-Jubiläum: Pressekonferenz 1972.

Rewe-Jahresprotokolle 1950-1965.

Rewe-Echo. Die Zeitschrift für den Lebensmittelhandel. Organ der Rewe-Genossenschaften und ihrer Zentral-Organisation, hg. von der Rewe-Zentralorganisation, Köln. (Zeitschrift erscheint monatlich, nur für den in den Rewe-Genossenschaften organisierten Einzelhandel bestimmt).

Rewe-Echo 4-12 (1950).

Rewe-Echo 1-12 (1954).

Rewe-Echo 1-12 (1960).

Rewe-Echo 1-12 (1965).

Cornelia-Magazin = Cornelia. Hauszeitung der Cornelius Stüssgen AG, Köln, Bonn

Cornelia 1-5 (1960).

Cornelia 1-5 (1961).

Cornelia 1-5 (1962).

Cornelia 1-5 (1963).

Cornelia 1-5 (1964).

Cornelia (1968/69) Geschäftsbericht.

Radiointerview mit C. Stüssgen auf einer Audiokassette aus dem Jahr 1952.

Archiv Stiftung Zanders

Akte Wohlfahrt Nr. 1.2.1; 1.2.2.; 1.2.3.

Private Quellen

Die privaten Archivalien gehören den jeweils im Text angegebenen Gewährspersonen.

Die Interviews liegen in schriftlicher Form vor und können bei der Verfasserin dieser Arbeit eingesehen werden.

6.2. LITERATUR

Adreßbuch, Greven's Adreßbuch, Teil 5, Stadt Bergisch Gladbach, Köln 1906, S. 201–211.

Adreßbuch für die Bürgermeistereien Berg.-Gladbach, Bensberg und Odenthal. Nach amtlichen Unterlagen zusammengestellt, Bergisch Gladbach 1920.

Adreßbuch, Greven's Adreßbuch des Rheinisch-Bergischen Kreises 1939. Unter Verwendung amtlichen Materials, 1. Jg., Köln 1939.

Adreßbuch, Greven's Adreßbuch des Rheinisch-Bergischen Kreises 1951. Unter Verwendung amtlichen Materials, Köln 1951.

Adreßbuch, Alphabetisches Branchen-Verzeichnis der Gewerbebetriebe mit Telefonangabe von Bergisch Gladbach, Köln [1951x].

Adreßbuch der Stadt Bergisch Gladbach 1969/70 nach amtlichen Unterlagen, [Bergisch Gladbach] 1969/70.

Aengenendt, Renate, Die freiwilligen Handelsketten in der Bundesrepublik Deutschland. Ihre wirtschaftspolitische und mittelstandspolitische Bedeutung, Köln; Opladen 1962 (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung; 5).

1945: Alltag nach dem Krieg. Der Neubeginn, hg. vom Referat für Kultur und Öffentlichkeitsarbeit des Rheinisch-Bergischen Kreises, Bergisch Gladbach 1995 (Dokumentationen des Kreisarchivs; 1).

Als Tante Emma noch bediente. Zur Geschichte der Gemischtwarenläden in Norddeutschland. Begleitheft zur Ausstellung, hg. vom Kreismuseum Syke, Syke 1996.

Amtliches Fernsprechbuch für den Bezirk der Reichspostdirektion Köln 1940, Köln 1940.

Anderson, Arne, Der Traum vom guten Leben. Alltags- und Konsumgeschichte vom Wirtschaftswunder bis heute, 1. Aufl., Frankfurt am Main; New York 1997.

Bachmann, H., Die jüngere Entwicklung im Einzelhandel. Eine betriebs- und volkswirtschaftliche Studie, Winterthur 1959.

Backhaus, Karl, 100 Jahre Einzelhandel in Bergisch Gladbach, in: 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach, Festschrift, Bergisch Gladbach 1956, S. 167-169.

Batzer, Erich; Laumer, Helmut, Das Handwerk als Konkurrent des Einzelhandels, Berlin; München 1958 (Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung; 34).

Batzer, Erich; Laumer, Helmut, Der Großhandel in Gegenwart und Vergangenheit. Eine Leistungsschau, Berlin; München 1958 (Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung; 35).

Batzer, Erich u.a., Der Ausleseprozeß im Groß- und Einzelhandel, Berlin; München 1974 (Schriftenreihe des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung; 82).

Bauche, Rolf-Dieter, Papiermacher in Bergisch Gladbach. Lebensverhältnisse in einem ländlichen Gewerbeort 1800-1850, Köln 1993 (Landschaftsverband Rheinland, Rheinisches Industriemuseum, Kleine Reihe; 12).

Becher (1950): Overath im Wandel der Zeit. Landschaft, Geschichte, Volkstum der Rheinisch-Bergischen Gemeinde Overath, Overath 1950.

Becker, Carl, Der Großhandel in Kolonialwaren, Berlin 1918 (Der Großhandel und die deutsche Volkswirtschaft; 13/14).

Beckermann, Theo; Rau, Rainer, Der Einzelhandel 1959-1985, Berlin 1977.

Behrens, Karl Chr., Versuch einer Systematisierung der Betriebsformen des Einzelhandels, in: Ders., (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 131-143.

Bendel, Johann, Heimatbuch des Landkreises Mülheim am Rhein. Geschichte und Beschreibung, Sagen und Erzählungen, 2. und 3. Aufl., Köln-Mülheim 1925 (5. Aufl., Faksimile, Köln 1981).

Berekoven, Ludwig, Der Dienstleistungsbetrieb. Wesen, Struktur, Bedeutung, Wiesbaden 1974.

Berekoven, Ludwig, Geschichte des Deutschen Einzelhandels, 2. Aufl., Frankfurt am Main, 1987.

Berger, Sylvia, Entwicklung und heutige Situation der Cornelius Stüssgen AG, in: Nieschlag, Robert u.a. (Hg.), Der Filialbetrieb als System. Das Cornelius-Stüssgen-Modell, Köln 1972, S. 25-40.

Bergische Drogerie (1989): Gegen alles ist ein Kraut gewachsen. Eine bergische Drogerie und ihr Angebot, hg. vom Bergischen Freilichtmuseum Lindlar, Lindlar 1989, (Arbeitsblätter des Bergischen Freilichtmuseums).

Bohner, Theodor, Der offene Laden. Aus der Chronik des Einzelhandels, Frankfurt am Main [1954].

Bongard, Willi, Fetische des Konsums. Portraits klassischer Markenartikel, Hamburg 1964.

Botz, Gerhard (Hg.), Mündliche Geschichte und Arbeiterbewegung. Eine Einführung in Arbeitsweisen und Themenbereiche der Geschichte „geschichtsloser“ Sozialgruppen, Wien u.a. 1984.

Bredeck, Heinz, Entwicklungstendenzen in den genossenschaftlichen Selbsthilfebestrebungen des mittelständischen Lebensmitteleinzelhandels - von ihrem Beginn bis zur Gegenwart, Köln 1957.

Brednich, Rolf W., Zur Anwendung der biographischen Methode in der volkswissenschaftlichen Feldforschung, in: Jahrbuch für Ostdeutsche Volkskunde 22/1979, S. 279-329.

Brednich, Rolf W. (Hg.), Lebenslauf und Lebenszusammenhang. Autobiographische Materialien in der volkswissenschaftlichen Forschung, Freiburg 1982.

Brednich (1994a): Brednich, Rolf W. (Hg.), Grundriß der Volkskunde. Einführung in die Forschungsfelder der europäischen Ethnologie, 2. Aufl., Berlin 1994.

Brednich (1994b): Brednich, Rolf W., Quellen und Methoden, in: Brednich, Rolf W. (Hg.), Grundriß der Volkskunde. Einführung in die Forschungsfelder der europäischen Ethnologie, 2. Aufl., Berlin 1994, S. 73-93.

Breiler, Horst, Bergisch Gladbach, Düsseldorf 1988.

Burgholz, Dieter, Privater Lebensmittelverbrauch und kommunale Lebensmittelvorsorge während der Urbanisierung Preußens, in: Teuteberg, Hans J. (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8), S. 91-125.

Carstensen, Jan, 125 Jahre Adler-Drogerie Hugo Stöcker, in: Gegen alles ist ein Kraut gewachsen. Eine bergische Drogerie und ihr Angebot, hg. vom Bergischen Freilichtmuseum Lindlar, Lindlar 1989 (Arbeitsblätter des Bergischen Freilichtmuseums), S. 9-19.

Christ, Magdalene; Ludwig, Werner, Die Anfänge der Fortbildungsschulen in Bergisch Gladbach und Bensberg, in: Schule in Bergisch Gladbach und Bensberg. 1815-1918, hg. vom Stadtarchiv Bergisch Gladbach in Verb. mit dem Schulmuseum Bergisch Gladbach (Sammlung Cüppers), Bergisch Gladbach 1998 (Beiträge zur Geschichte der Stadt Bergisch Gladbach; 5), S. 69-93.

Der Große Brockhaus, 16., völlig neubearb. Aufl., 6. Bd., Wiesbaden 1955.

Der Grosse Brockhaus, 16., völlig neubearb. Aufl., 11. Bd., Wiesbaden 1957.

Der Rheinisch-Bergische Kreis und seine Gemeinden. Statistik und Struktur, hg. vom Amt für Planung und Raumordnung, Bd. 1, o.O. 1972.

Der Sprachdienst, hg. von der Gesellschaft für deutsche Sprache, Wiesbaden 3-4 (1996).

Detallisten-Verein Köln (Hg.), Bericht über das Vereinsjahr 1907 des Detallisten-Vereins zu Köln, Köln 1908.

Detallisten-Verein Köln (Hg.), Tätigkeitsbericht Kölner Detallisten Verband e.V. Köln für die Jahre 1926/1927, Köln 1928.

Detallisten-Verein Köln (Hg.), Tätigkeitsbericht Kölner Detallisten Verband e.V. Köln für das Jahr 1929, Köln 1930.

Deutsches Fremdwörterbuch, hg. von Institut für deutsche Sprache, 4. Band, Berlin; New York 1978.

Deutschnationaler Handlungsgehilfen-Verband Hamburg, Licht und Schattenseiten der Konsumvereine, in: Die Lage des Kleinhandels in Deutschland. Ergebnisse der auf Veranlassung von Handelskammern, Handels- und Gewerbekammern und von wirtschaftlichen Vereinen angestellten Erhebungen, hg. von der Handelskammer zu Hannover, Berlin 1900.

Disch, Wolfgang K. A., Der Groß- und Einzelhandel in der Bundesrepublik, Köln; Opladen 1966 (Absatzwirtschaft; 2).

Dorfchronik Linde, hg. von Quabach, Wolfgang u.a., 1. Aufl., Lindlar 1996.

Drechsel, Wiltrud u.a. (Hg.), Der Bremer Kleinhandel um 1900, Bremen 1982, (Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens: 4; Geschäfte; 1).

Eckard, Paul, Unterrichtsstoff und Lehrpläne für Einzelhandelsschulen, Stuttgart 1930 (Schriften zur Einzelhandelsforschung; 3).

Ehrke, Sabine u.a., Einkaufen. Ethnographische Skizzen. Konsumentenkulturen in der Region Tübingen, Tübingen 1996 (Studien & Materialien; 16).

Ehrlicher, Harald, Das Massenfiliälsystem. Die Voraussetzungen seiner Anwendbarkeit auf den Einzelhandelsbetrieb, Stuttgart 1931 (Schriften zur Einzelhandelsforschung; 8).

Ehrlinger, Erich, Die Konzentration im Einzelhandel, ihre Ursachen und Auswirkungen, Nürnberg 1962.

Einzelhandel mit Lebensmitteln, Kolonialwaren und Drogen. Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für Gewerbe: Industrie, Handel und Handwerk (III. Unterausschuß; 9. Arbeitsgruppe (Handel), 5. Bd., Berlin 1929. (Ausschuß zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft).

Ellerbrock, Karl-Peter, Geschichte der deutschen Nahrungs- und Genußmittelinindustrie 1750-1914, Stuttgart 1993 (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte; Beiheft 76).

Erbslöh, Eberhard, Interview, Stuttgart 1972.

Eßer, Albert (Hg.), Bergisch Gladbacher Stadtgeschichte, Bergisch Gladbach 2006 (Beiträge zur Geschichte der Stadt Bergisch Gladbach; 9).

Europäische Konsumgeschichte. Zur Gesellschafts- und Kulturgeschichte des Konsums (18. bis 20. Jahrhundert), hg. von Siegrist, Hannes u.a., Frankfurt am Main; New York 1997.

Fahl, Andreas, Wer in Hannover kauft, ist gut beraten. Gemischtwarenläden in der Großstadt, in: Als Tante Emma noch bediente. Zur Geschichte der Gemischtwarenläden in Norddeutschland. Begleitheft zur Ausstellung, hg. vom Kreismuseum Syke, Syke 1996, S. 9-17.

Faucherre, Henry, Die Händler-Rabattsparevereine. Studie über die praktischen Probleme der Mittelstandsbewegung, Jena 1912.

Faust, Helmut, Geschichte der Genossenschaftsbewegung. Ursprung und Aufbruch der Genossenschaftsbewegung in England, Frankreich und Deutschland sowie ihre weitere Entwicklung im Deutschen Sprachraum, 3., überarb. und stark erw. Aufl., Frankfurt am Main 1977.

Festschrift zur Feier des fünfzigjährigen Stadtjubiläums und der Einweihung des Rathauses am 22. September 1906 mit Bericht über die Verwaltung und den Stand der Gemeinde-Angelegenheiten der Stadt Bergisch-Gladbach in den Jahren 1856-1906, Bergisch Gladbach 1906.

Festschrift Bergisch Gladbach (1956): 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach, Festschrift, Bergisch Gladbach 1956.

Festschrift Stüssgen, o.O. [1957].

Cornelius Stüssgen AG Köln, Bonn [1957].

Fischer, Gert u.a., Bierbrauen im Rheinland, Köln 1985 (Führer und Schriften des Rheinischen Freilichtmuseums und Landesmuseums für Volkskunde in Kommern; 28).

Fischer, Gert; Herborn, Wolfgang, Geschichte des rheinischen Brauwesens, in: Fischer, Gert u.a., Bierbrauen im Rheinland, Köln 1985 (Führer und Schriften des Rheinischen Freilichtmuseums und Landesmuseums für Volkskunde in Kommern; 28), S. 9-118.

Flach, Hans D., Sortimentpolitik im Einzelhandel, Köln 1966.

Flick, Uwe (Hg.), Handbuch Qualitative Sozialforschung. Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen, München 1991.

Fredriksson, Cecilia, Ett paradis för alla. Epa mellan folkem och förförelse, Stockholm 1998.

Frei, Helmut, Tempel der Kauflust. Eine Geschichte der Warenhauskultur, Leipzig 1997.

Friedrichs, Jürgen, Methoden empirischer Sozialforschung, Reinbek bei Hamburg 1973.

Fuchs, Werner, Biographische Forschung. Eine Einführung in Praxis und Methoden, Opladen 1984.

Gansohr, Heidrun, Vom „Saufteufel“, in: Fischer, Gert u.a., Bierbrauen im Rheinland, Köln 1985 (Führer und Schriften des Rheinischen Freilichtmuseums und Landesmuseums für Volkskunde in Kommern; 28), S. 169-186.

Gartmayr, Eduard, Nicht für den Gewinn allein. Die Geschichte des deutschen Einzelhandels, Frankfurt am Main 1964.

- Gehrke, Franz, Die Entwicklung des Petroleumhandels in Deutschland, Tübingen 1906 (Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft; Ergänzungsheft 20).
- Geiger, Klaus F., Probleme des biografischen Interviews, in: Brednich, Rolf W. (Hg.), Lebenslauf und Lebenszusammenhang. Autobiographische Materialien in der volkskundlichen Forschung, Freiburg 1982, S. 154–181.
- Gemeindelexikon für das Königreich Preußen. Auf Grund der Materialien der Volkszählung vom 1. Dezember 1885 und anderer amtlicher Quellen, bearb. vom Königlichen Statistischen Bureau, 12: Rheinprovinz, Berlin 1888.
- Gemeindelexikon für das Königreich Preußen. Auf Grund der Materialien der Volkszählung vom 1. Dezember 1905 und anderer amtlicher Quellen, bearb. vom Königlich Preussischen Statistischen Landesamte. 12: Rheinprovinz, Berlin 1909.
- Gerst, Thomas, „Da schleicht Erinnerung heimlich sich zu Dir...“. Zur Sozialgeschichte Lindlars im 19. Jahrhundert, Lindlar 1990.
- Gewerbestatistik der Verwaltungsbezirke, 1. Teil, Berufs- und Gewerbezahl vom 14. Juni 1895, bearb. im Kaiserlichen Statistischen Amt, Berlin 1898 (Statistik des Deutschen Reiches, NF; 117/118).
- Gronewald, Josef, Geschichte und Geschichten, Stöckelcher on Verzällcher aus dem alten Lindlar, Lindlar 1988.
- Gross, Herbert, Die Wirtschaft sind wir. Von der Schlüsselstellung des Verbrauchers, Stuttgart 1955
- Haag, Ferdinand, Bergisches Land. Entwicklungen, Begegnungen, Persönlichkeiten, Familien, Remscheid 1981.
- Hagemann, Friedhelm, Zur sozialen Lage im selbständigen Lebensmittel-Einzelhandel, Köln 1960.
- Hagemann, Friedhelm, Der Beruf des Lebensmittel-Einzelhändlers. Seine sozio-ökonomische Lage und Mentalität, in: König, René u. a., Soziologische Probleme mittelständischer Berufe. Teil 1: Der Lebensmittel-Einzelhändler, der Drogist, der Textilingenieur, die steuerberatenden Berufe, Köln; Opladen 1962 (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung; 1), S. 16–56.
- Hagemann, Karen, Ausbildung für die „weibliche Doppelrolle“. Berufswünsche, Berufswahl und Berufschancen von Volksschülerinnen in der Weimarer Republik, in: Hausen, Karin (Hg.), Geschlechterhierarchie und Arbeitsteilung. Zur Geschichte ungleicher Erwerbschancen von Männern und Frauen, Göttingen 1993, S. 214–235.
- Handelskammer zu Hannover (1900): Die Lage des Kleinhandels in Deutschland. Ergebnisse der auf Veranlassung von Handelskammern, Handel- und Gewerbekammern und von wirtschaftlichen Vereinen angestellten Erhebungen, hg. von der Handelskammer zu Hannover, Bd. 2, Berlin 1900.

- Hashagen, Justus u.a., *Bergische Geschichte*, Remscheid-Lennep 1958.
- Hasselmann, Erwin, *Geschichte der deutschen Konsumgenossenschaften*, Frankfurt am Main, 1971.
- Hasselmann, Erwin, *Konsumgenossenschaften. Aspekte ihrer Entwicklung*, Hamburg [1973].
- Haupt, Heinz-Gerhard, *Der Bremer Kleinhandel zwischen 1890 und 1914. Binnenstruktur, Einfluß und Politik*, in: Drechsel, Wiltrud u.a. (Hg.), *Der Bremer Kleinhandel um 1900*, Bremen 1982, (Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens: 4; Geschäfte; 1) S. 7-39.
- Hausen, Karin (Hg.), *Geschlechterhierarchie und Arbeitsteilung. Zur Geschichte ungleicher Erwerbschancen von Männern und Frauen*, Göttingen 1993.
- Häußler, Joachim, *Ein dornenreicher Weg zur Neuordnung der Berufsausbildung im Einzelhandel*, in: *Wirtschaft und Berufs-Erziehung, Zeitschrift für Berufsbildung*, Bielefeld 1987, S. 36-39.
- Heeger, Dietrich; Meier, Gert, *Die REWE-Handelsgruppe. Auftrag der Gegenwart*, 2. Aufl., Düsseldorf 1979.
- Heizmann, Berthold, *Rheinische Gaststätten. Ein Beitrag zur Geschichte des Gaststättenwesens im 19. Jahrhundert*, in: Fischer, Gert u.a., *Bierbrauen im Rheinland*, Köln 1985 (Führer und Schriften des Rheinischen Freilichtmuseums und Landesmuseums für Volkskunde in Kommern; 28), S. 143-168.
- Henkel, Gerhard, *Der Ländliche Raum. Gegenwart und Wandlungsprozesse seit dem 19. Jahrhundert in Deutschland*, 3., völlig neu bearb. Aufl., Stuttgart; Leipzig 1999.
- Henn, Richard, *Das selbständige deutsche Fleischerhandwerk und die Konsumvereine und Werkskonsumanstalten*, Köln 1933.
- Hepp, Robert, *Selbstherrlichkeit und Selbstbedienung. Zur Dialektik der Emanzipation*, München 1971.
- Herlan, Fritz, *Der Standort des Kleinhandels*, Köln 1926.
- Hermanns, Heinz, *Die Handelskammer für den Kreis Mülheim am Rhein (1871-1914) und die Wirtschaft des Köln-Mülheimer Raumes*, Köln 1969 (Schriften zur Rheinisch-Westfälischen Wirtschaftsgeschichte; 21).
- Hermes, Karl; Müller-Miny, Heinrich, *Der Rheinisch-Bergische Kreis. Regierungsbezirk Köln*, Bonn 1974 (Landkreise in Nordrhein-Westfalen, Reihe A: Nordrhein; 8).
- Hild-Berg, Anette, *Frauen und Bildung in Bergisch Gladbach im 19. und frühen 20. Jahrhundert*, in: *Schule in Bergisch Gladbach und Bensberg. 1815-1918*, hg. vom Stadtarchiv Bergisch Gladbach in Verb. mit dem Schulmuseum Bergisch Gladbach (Sammlung Cüppers), Bergisch Gladbach 1998 (Beiträge zur Geschichte der Stadt Bergisch Gladbach; 5), S. 149-175.

- Hinrichsen, Torkild, Dufke-Laden. Ein ländliches Gemischtwarengeschäft aus Altenwerder, Hamburg 1991 (Sammlungen es Altonaer Museum in Hamburg; 14).
- Hirsch, Julius, Die Filialbetriebe im Detailhandel (unter hauptsächlichlicher Berücksichtigung der kapitalistischen Massenfilialbetriebe in Deutschland und Belgien), Bonn 1913 (Kölner Studien zu Staats- und Wirtschaftsleben; 1).
- Hirsch, Julius, Der moderne Handel, seine Organisation und Formen und die staatliche Binnenhandelspolitik, 2., völlig neu bearb. Aufl., Tübingen 1925 (Grundriß der Sozialökonomie; 5/2).
- Hirschfelder, Gunther, Europäische Esskultur. Eine Geschichte der Ernährung von der Steinzeit bis heute, Frankfurt/New York, 2001.
- Hoffmann, Ernst, Zur Geschichte der Berufsausbildung in Deutschland, Bielefeld 1962.
- Jeggle, Utz, Volkskunde, in: Flick, Uwe (Hg.), Handbuch Qualitative Sozialforschung. Grundlagen, Konzepte, Methoden und Anwendungen, München 1991, S. 56-59.
- Jux, Anton, Der Rheinisch-Bergische Kreis. Ein Heimatbuch, Hoffnungsthal-Köln 1933.
- Jux, Anton, Zur Geschichte des Handwerks in Bergisch Gladbach, in: 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach, Festschrift, Bergisch Gladbach 1956, S. 170-177.
- Jux, Anton, Das Bergische Botenamt Gladbach. Die Geschichte Bergisch Gladbachs bis in die preußische Zeit, Bergisch Gladbach 1964 (Heimatschriften der Stadt Bergisch Gladbach; 5).
- Kahrs, Friedrich; Leifer, Herbert, Warenkunde des Lebensmittelhandels, 2 Bde., 15., erw. Aufl., Köln-Braunsfeld 1952.
- Kentenich, Peter, 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach, in: 100 Jahre Stadt Bergisch Gladbach, Festschrift, Bergisch Gladbach 1956, S. 94-109.
- Kerkhoff-Hader, Bärbel, Märkte im nördlichen Rheinland nach dem Material des ADV, in: Rheinisch-westfälische Zeitschrift für Volkskunde, 24 (1978), S. 182-207.
- Kirsten, Gerd, Ratingen, Hilden, Bergisch Gladbach und Bensberg. Randstädte des Bergischen Landes im Einflußgebiet Düsseldorfs und Kölns, Wiesbaden 1963 (Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie; 2).
- Klein, Ulrike, Zur Geschichte zweier Kaufläden aus dem Münsterland, in: Bau-meier, Stefan u.a. (Hg.), Beiträge zur Volkskunde und Hausforschung 2, Detmold 1987, S. 27-70 (Schriften des Westfälischen Freilichtmuseums Detmold – Landesmuseum für Volkskunde; 2).

- Klein-Blenkers, Fritz, Die Ökonomisierung der Distribution, Köln; Opladen 1964 (Schriften zur Handelsforschung; 27).
- Klencz, Paul, Lebensmittel-Warenkunde, 9., überarb. Aufl., Darmstadt 1966.
- Klencz, Paul; Bernatzky, Herbert, Allgemeine Warenkunde, 21. Aufl., Darmstadt 1968.
- Kluge, Friedrich, Etymologisches Wörterbuch der deutschen Sprache, 17. Aufl., Berlin 1957.
- Kockerols, Bernd, Rauhes Land. Wirtschaft und Gesellschaft der Gemeinde Kürten im 19. Jahrhundert, Kürten 1991.
- Köhler, Erich, Einzelhandel im Mittelalter. Beiträge zur betriebs- und sozialwirtschaftlichen Struktur der mittelalterlichen Krämerei, Stuttgart; Berlin 1938 (Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte; Beiheft 36).
- König, René (Hg.), Das Interview. Formen, Technik, Auswertung, Köln u.a. 1969.
- König, René u. a., Soziologische Probleme mittelständischer Berufe. Teil 1: Der Lebensmittelhändler, der Drogist, der Textilingenieur, die steuerberatenden Berufe, Köln; Opladen 1963 (Abhandlungen zur Mittelstandsforschung; 1).
- Kosel, Franz J., Das Handwerk der Maler und Anstreicher in einer industriellen Kleinstadt des 20. Jahrhunderts. (Ahlen 1900-1980), Münster 1988 (Beiträge zur Volkskultur in Nordwestdeutschland; 61).
- Kremer, Arnold, Die Lokalisation des Einzelhandels in Köln und seinen Nachbarorten, Köln; Opladen 1961 (Schriften zur Handelsforschung; 21).
- Kriedte, Peter, Vom Großhändler zum Detaillisten. Der Handel mit „Kolonialwaren“ im 17. und 18. Jahrhundert, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 1994/1, S. 11-36.
- Kromrey, Helmut, Empirische Sozialforschung. Modelle und Methoden der Datenerhebung und Datenauswertung, 5. überarb. und erw. Aufl., Opladen 1991.
- Krosigk, Lutz Graf Schwerin von, Alles auf Wagnis. Der Kaufmann gestern, heute und morgen, Tübingen 1963.
- Krusche, Franz, Betriebsdichte im Wiener Einzelhandel, Wien 1935 (Betriebswissenschaftliche Forschungen des Wirtschaftsverkehrs; 13).
- Kühlheim, Josef, Lindlar, 1. Aufl., Wuppertal 1955.
- Küpper, Heinz, Illustriertes Lexikon der deutschen Umgangssprache, Bd. 8, Stuttgart 1984.
- Kulke, Elmar (Hg.), Wirtschaftsgeographie Deutschlands, 1. Aufl., Stuttgart 1998.
- Kuske, Bruno, Die Großstadt Köln als wirtschaftlicher und sozialer Körper. Als Beitrag zur allgemeinen Großstadtforschung, Köln 1928.
- Kuske, Bruno, 150 Jahre Kölner Handelskammer. Ein Beitrag zur deutschen Wirtschaftsgeschichte, Köln 1947.

Kuske, Bruno, Die Geschichte des Einzelhandels, in: Seyffert, Rudolf, Handbuch des Einzelhandels (Sonderdruck), Stuttgart [1932], S. 7-30.

Kütke, Erich, Warenverkaufskunde für den branchengemischten Unterricht, 3. Aufl., Köln-Porz 1982.

Landleben in Lippe. 1850-1950, hg. von Bartelt, Fritz u.a., 2. verb. Aufl., Bd. 2, Detmold 1992 (Lippische Studien; 11), S. 337-396.

Lehmann, Albrecht, Leitlinien des lebensgeschichtlichen Erzählens, in: Brednich, Rolf W. (Hg.), Lebenslauf und Lebenszusammenhang. Autobiographische Materialien in der volkskundlichen Forschung, Freiburg 1982, S. 71-87.

Lexikon der Berufsausbildung und Berufserziehung, Wefelmeyer, Robert u.a. (Hg.), Wiesbaden 1959.

Lienau, Cay, Die Siedlungen des ländlichen Raumes, 3. Aufl., 1997.

Löhr, Heinrich, Handel und Gewerbe im Rheinisch-Bergischen Kreise, in: Jux, Anton, Der Rheinisch-Bergisches Kreis. Ein Heimatbuch, Hoffnungsthal-Köln 1933, S. 119-126.

Lummel, Peter (Hg.), Einkaufen! Eine Geschichte des täglichen Bedarfs, Berlin 2005 (Arbeiten und Leben auf dem Lande; 10).

Lutum, Paula, Schneidermeisterinnen in Münster. Untersuchung zur historischen Entwicklung und aktuellen Berufskultur der selbständigen Frauenarbeit im Schneiderhandwerk, Münster 1987 (Beiträge zur Volkskultur Nordwestdeutschlands; 59).

Lutz, Friedrich A., Der Konsumenten-Kredit, Köln; Berlin 1954 (Arbeitskreis für Absatzfragen; 1).

Lützenkirchen, Heike, Dokumentation eines Edeka-Ladens von 1958 aus Gütersloh-Isselhorst. Lebensgeschichtliche Interviews zum Lebensmittelladen Ortmeier in Gütersloh-Isselhorst, Detmold 1999, Westfälisches Freilichtmuseum Detmold (unveröffentlicht).

Maccoby, Eleanor; Maccoby, Nathan, Das Interview. Ein Werkzeug der Sozialforschung, in: König, René (Hg.), Das Interview. Formen, Technik, Auswertung, Köln 1969, S. 37 – 85.

Meisen, Karl (Hg.), Rheinisches Wörterbuch, 8. Bd., Berlin 1958-1964, Sp. 323.

Merck's Warenlexikon für Handel, Industrie und Gewerbe. Beschreibung der im Handel vorkommenden Natur- und Kunsterzeugnisse unter besonderer Berücksichtigung der chemisch-technischen und anderer Fabrikate, der Drogen- und Farbwaren, der Kolonialwaren, der Landesprodukte, der Material- und Mineralwaren, hg. von Beythien, A. u.a., 7., völlig neu bearb. Aufl., Leipzig 1920.

- Meyers enzyklopädisches Lexikon, 9., völlig neu bearb. Aufl., Bd. 9, Mannheim u.a., 1980, S. 44.
- Meyers enzyklopädisches Lexikon, 9., völlig neu bearb. Aufl., Bd. 16, Mannheim u.a., 1980, S. 156.
- Meyers Konversationslexikon. Eine Encyklopädie des allgemeinen Wissens, 3., gänzl. umgearb. Aufl., 10. Bd., Leipzig 1877, S. 155.
- Meyers Konversationslexikon. Eine Encyklopädie des allgemeinen Wissens, 3., gänzl. umgearb. Aufl., 14. Bd., Leipzig 1878, S. 828.
- Michel, Rainer, Bergisch Gladbach und Bensberg gestern. Anekdoten, Bilder und Geschichten aus der guten alten Zeit, Gummersbach 1979.
- Mohrmann, Ruth-E., „Blutig wol ist Dein Amt, o Schlachter...“. Zur Errichtung öffentlicher Schlachthäuser im 19. Jahrhundert, in: Hessische Blätter für Volks- und Kulturforschung NF 27 (1991), S. 101-118.
- Mollenhauer, Hans P., Von Omas Küche zur Fertigpackung. Aus der Kinderstube der Lebensmittelindustrie, Gernsbach 1988.
- Müller, Josef, Rheinisches Wörterbuch, Bd. 8, Berlin 1958-1964.
- Müller, Gerd, Lindlar – eine Bergische Gemeinde erzählt..., Lindlar 1976.
- Museumsführer Arnhem (1993): Führer Niederländisches Freilichtmuseum Arnhem, hg. vom Niederländischen Freilichtmuseum, Deventer 1993
- Museumsführer Enkhuizen (1994): Zuiderzeemuseum. Führer Freilichtmuseum, hg. vom Zuiderzeemuseum Enkhuizen, Krommenie 1994.
- Museumsführer Hagen (1990): Westfälisches Freilichtmuseum Hagen, Landesmuseum für Handwerk und Technik. Museumsführer, hg. von Dauskardt, Michael, Hagen 1990.
- Muth, Wolfgang, Berufsausbildung in der Weimarer Republik, Wiesbaden 1985 (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte; Beiheft 41).
- Nickel-Forst, Grete, Bergisches. Erlebtes und Erzähltes, Bergisch Gladbach 1982.
- Nienhaus, Ursula, Berufsstand weiblich, Berlin 1982.
- Niermann, Charlotte, Die Bedeutung und sozioökonomische Lage Bremer Kleinhändlerinnen zwischen 1890 und 1914, in: Drechsel, Wiltrud u.a. (Hg.), Der Bremer Kleinhandel um 1900, Bremen 1982, (Beiträge zur Sozialgeschichte Bremens: 4; Geschäfte; 1) S. 85-109.
- Nieschlag, Robert, Zur Betriebsgrößenstruktur der deutschen Lebensmittel-Filialbetriebe, Geschäftsbericht der Arbeitsgemeinschaft der Lebensmittel-Filialbetriebe 1957, Bonn 1958.
- Nieschlag, Robert, Der moderne Großhandel, in: Behrens, Karl Chr. (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 113-129.

Obst, Georg (Hg.), Das Buch des Kaufmanns. Ein Hand- und Lehrbuch der gesamten Handelswissenschaften in gemeinverständlicher Sprache, 6., vollst. neu bearb. Aufl., Bd. 1 und 2, Stuttgart 1922.

Pabst, Fritz, Einzelhändler- und Konsumentengenossenschaften als fortschrittliche Formen der Warenverteilung, Köln 1927.

Paul, Johann, Vom Volksrat zum Volkssturm. Bergisch Gladbach und Bensberg 1918-1945, Bergisch Gladbach 1988 (Beiträge zur Geschichte der Stadt Bergisch Gladbach; 1).

Persson, Eva, Hökerinäringen. Med särskild hänsyn till förhållandena i sekelskiftets Lund, Lund 1969 (Stencilerade Skrifter från Institutionen för folklivsforskning vid Lunds universitet (Folklivsarkivet; 5).

Pfister-Heckmann, Heike, Sehnsucht Heimat? Die Rußlanddeutschen im niedersächsischen Landkreis Cloppenburg, Münster u.a. 1998 (Beiträge zur Volkskultur in Nordwestdeutschland; 97).

Pierer, H. A. (Hg.), Universal-Lexikon der Gegenwart und Vergangenheit oder neuestes encyclopädisches Wörterbuch der Wissenschaften, Künste und Gewerbe, 2., völlig umgearb. Aufl., 7. Bd., Altenburg 1841, S. 174-175.

Pierer, H. A. (Hg.), Universal-Lexikon der Gegenwart und Vergangenheit oder neuestes encyclopädisches Wörterbuch der Wissenschaften, Künste und Gewerbe, 2., völlig umgearb. Aufl., 29. Bd., Altenburg 1845, S. 297.

Pierer, H. A. (Hg.), Universal-Lexikon der Gegenwart und Vergangenheit oder neuestes encyclopädisches Wörterbuch der Wissenschaften, Künste und Gewerbe, 2., völlig umgearb. Aufl., 33. Bd., Altenburg 1846, S. 79.

Priess, Friedrich, Probleme der Selbstbedienung, in: Behrens, Karl Chr. (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 191-204.

Priess, Friedrich, Kooperation im Handel. Ein Arbeitsergebnis der RGH, Frankfurt am Main 1969.

Puck, Birgit, Der Goslarer Einzelhandel nach 1945 unter Berücksichtigung weiblicher Verkaufsarbeit, Göttingen 1995.

Rabe-Kleberg, Ursula, Frauenberufe. Zur Segmentierung der Berufswelt, Bielefeld 1987 (Theorie und Praxis der Frauenforschung; 6).

Rechtmann, Joachim, Die Verbrauchergewohnheiten im Rheinisch-Bergischen Kreis. Eine wirtschafts- und sozialgeographische Analyse der Stadt-Land-Beziehungen, o.O. 1968.

- Reichardt, Christoph, Kolonialwarengeschäft Luise Gerbracht, in: Weser, Bever, Berg und Tal. Geschichte aus und um Beverungen, Höxter-Beverungen 1998 (Heimatkundliche Schriftenreihe; 9), S. 27–28.
- Reininghaus, Wilfried, Gewerbe in der frühen Neuzeit, München 1990 (Enzyklopädie deutscher Geschichte; 3).
- Rennenberg, Annette von, „En Fass Kappes und 60 Zentner Eäpel“. Bäuerliche Selbstversorgung im Spiegel erzählter Lebenserinnerungen, in: Freilichtblick 5 (1993), S. 31-33.
- Rewe-Werbeberatungsdienst (Hg.), Vom Einzelhändler zum Unternehmer. Rewe in der Eurogroup, Köln 1966.
- Ringel, Hermann, Bergische Wirtschaft zwischen 1790 und 1860. Probleme der Anpassung und Eingliederung einer frühindustrialisierten Landschaft, Neustadt a. d. Aisch 1966.
- Roerkohl, Anne, Die Lebensmittelversorgung während des Ersten Weltkrieges im Spannungsfeld kommunaler und staatlicher Maßnahme, in: Teuteberg, Hans J. (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8), S. 309-369.
- Romoser, Saskia, „Die Errichtung eines solchen ist Bedürfnis für die Einwohner“. Der Gemischtwarenladen der Familie Reuß in Bibersfeld, in: Menschen im Dorf. Dokumente, Erinnerungen, Bilder. 20 Jahre Hohenloher Freilandmuseum, Bd. B, Schwäbisch Hall 1999 (Hohenloher Freilandmuseum, Mitteilungen; 20), S. 21-29.
- Ruberg, Carl, Vom Verbraucher erzwungene Risiken des Einzelhandelsbetriebes, in: Behrens, Karl Chr. (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 173-189.
- Rutt, Theodor; Zepp, Josef, Heimatchronik des Rheinisch-Bergischen Kreises, 3. Aufl., Köln 1972.
- Rzepka, Joachim (Hg.), Das große Lexikon der Berufe, Braunschweig 1984.
- Saunders, Timothy, Grünkern, Tee und Kälbertau. Alte Läden in der Wesermarsch – immer einen Besuch wert, in: Der Holznagel 1994/1, S. 33-41.
- Schachtner, Sabine, Märkische Hausbandweber. Arbeit und berufsbezogene Einstellungen „selbständiger Lohnarbeiter“, Münster 1986 (Beiträge zur Volkskultur in Nordwestdeutschland; 54).
- Schachtner, Sabine, Größer, schneller, mehr. Zur Geschichte der industriellen Papierproduktion und ihrer Entwicklung in Bergisch Gladbach, Köln 1996 (Landchaftsverband Rheinland, Rheinisches Industriemuseum, Kleine Reihe; 16).
- Schell, Otto, Bergische Volkskunde, Elberfeld 1924.

Scheybani, Abdolreza, Handwerk und Kleinhandel in der Bundesrepublik Deutschland. Sozialökonomischer Wandel und Mittelstandspolitik 1949-1961, München 1996 (Studien zur Zeitgeschichte; 48).

Schilling, Werner, Dekorationsfibeln. Ein Lehrgang in Dekorationskunde, Bd. 1, Leipzig 1954.

Schlegel-Matthies, Kirsten, Anfänge der modernen Lebens- und Genußmittelwerbung. Produkte und Konsumgruppen im Spiegel von Zeitschriftenannoncen, in: Teuteberg, Hans J. (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8), S. 277-307.

Schmauderer, Eberhard, Studien zur Geschichte der Lebensmittelwissenschaft, Wiesbaden 1975 (Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte; Beiheft 62).

Schmidt, August (Hg.), L. Rothschilds Taschenbuch für Kaufleute. Ein Handbuch für Zöglinge des Handels, sowie ein Nachschlagebuch für jedes Kontor, 48., neu bearb. Aufl., Leipzig 1905.

Schmitz, Peter, Die Lage des Lebensmitteldetailhandels in Cöln, Köln 1906.

Schmitz, Hans J., Die Kreisstadt Bergisch Gladbach in Vergangenheit und Gegenwart, Wuppertal 1952.

Schmitz, Paul, Ränderoth. Eine illustrierte Heimatgeschichte, Meinerzhagen 1978.

Schneider, Hermann, Verkäufer mit Erfolg. Ein Querschnitt durch die Praxis des Verkaufens, Wien 1935.

Schule in Bergisch Gladbach und Bensberg. 1815-1918, hg. vom Stadtarchiv Bergisch Gladbach in Verb. mit dem Schulmuseum Bergisch Gladbach (Sammlung Cüppers), Bergisch Gladbach 1998 (Beiträge zur Geschichte der Stadt Bergisch Gladbach; 5).

Schulte, Andree, Bergisch Gladbach. Stadtgeschichte in Straßennamen, Bergisch Gladbach 1995 (Beiträge zur Geschichte der Stadt Bergisch Gladbach; 3), (Schriftenreihe des Bergischen Geschichtsvereins; 11).

Schulte to Bühne, Julia, Das Bäckerhandwerk von 1896 bis 1996 am Beispiel der Stadt Münster, Münster 2000.

Schulz, Hans, Deutsches Fremdwörterbuch, 1. Bd., Straßburg 1913 (Fotomechanischer Nachdruck 1974), S. 354.

Sédillot, René, Vom Tauschhandel zum Supermarkt. Die Story der Händler und Märkte, Stuttgart 1966.

Seyffert, Rudolf (Hg.), Die Bedeutung der Einzelhandelsbetriebsformen für den Lebensmitteleinkauf durch Kölner Haushaltungen, Köln; Opladen 1954 (Mitteilungen des Instituts für Handelsforschung; Sonderheft 5).

- Seyffert, Rudolf, *Wirtschaftslehre des Handels*, 3. Aufl., Köln; Opladen 1957.
- Siebenmorgen, Silvia, *Die unverpackten Lebensmittel – es gab sie tatsächlich einmal*, in: *Freilichtblick* 3 (1992), S. 32-33.
- Siuts, Hinrich, *Bäuerliche und handwerkliche Arbeitsgeräte in Westfalen. Die alten Geräte der Landwirtschaft und des Landhandwerks 1890-1930*, Münster 1982.
- Social Research (1969): Bureau of Applied Social Research, Columbia University, *Das Qualitative Interview*, in: König, René (Hg.), *Das Interview. Formen, Technik, Auswertung*, Köln u.a. 1969, S. 143-160.
- Sombart, Werner, *Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert*, Berlin 1913.
- Spiekermann, Uwe, *Warenhaussteuer in Deutschland. Mittelstandsbewegung, Kapitalismus und Rechtsstaat im späten Kaiserreich*, Frankfurt am Main u.a. 1994 (Europäische Hochschulschriften: Reihe 3, Geschichte und ihre Hilfswissenschaften; 600).
- Spiekermann, Uwe, *Basis der Konsumgesellschaft. Entstehung und Entwicklung des modernen Kleinhandels in Deutschland 1850-1914*, München 1999 (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte; 3).
- Spiekermann, Uwe, *Freier Konsum und soziale Verantwortung. Zur Geschichte des Ladenschlusses in Deutschland im 19. und 20. Jahrhundert*, in: *Zeitschrift für Unternehmensgeschichte* 49/2004, S. 26-44.
- Spiekermann, Uwe, *Das Warenhaus*, in: Geithövel, Alexa, Knoch, Habbo (Hg.), *Orte der Moderne. Erfahrungswelten des 19. und 20. Jahrhunderts*, Frankfurt/M, New York 2005, S. 207-117.
- Spiker, Ira, *Ein Dorf und sein Laden. Warenangebot, Konsumgewohnheiten und soziale Beziehungen*, Münster u.a. 2000 (Internationale Hochschulschriften; 356).
- Spohn, Thomas, *Der Umgang mit den Dingen in der westfälischen Kleinstadt Unna zwischen dem ausgehenden 17. und dem frühen 19. Jahrhundert*, in: Prinz, Michael (Hg.), *Der lange Weg in den Überfluss. Anfänge und Entwicklung der Konsumgesellschaft seit der Vormoderne*, Paderborn 2003, S. 121-147.
- Spohn, Thomas, *Das Verhältnis von Öffentlichkeit und Privatheit im westfälischen Haus vom 16. bis ins 19. Jahrhundert: Der Bereich des Detailhandels*, in: Droste, Magdalena; Hoffmann, Adolf (Hg.), *Wohnformen und Lebenswelten im interkulturellen Vergleich*, Frankfurt a.M. u.a. 2004, S. 223-241.
- Stadt Bergisch Gladbach. *Verwaltungsbericht 1959/1963*, hg. von der Stadtverwaltung Bergisch Gladbach, Bergisch Gladbach 1968.
- Stadtaus, Ulrich, *Die Führung einer Freiwilligen Handelskette im Lebensmittelhandel*, Berlin 1962 (Vertriebswirtschaftliche Abhandlungen; 4).
- Stolze, Hermann, *Gut placiert – ist halb verkauft. Sortimentsanordnung im modernen SB-Geschäft*, Köln [1968].

Supermarkt und Emmaladen. Aus der Geschichte der Warenverpackung. Begleitbuch zur gleichnamigen Wanderausstellung des Westfälischen Museumsamtes 1993-94, Münster 1993.

Temnitz, Klaus, Stadt- und Stadtregion, 3., neu bearb. Ausg., Braunschweig 1985.

Teuteberg, Hans J., Vom Hausierer und Höker zum Lebensmittelkaufmann, in: Teuteberg, Hans J.; Wiegelmann, Günter, Unsere tägliche Kost, 2. Aufl., Münster 1986, S. 281-289.

Teuteberg, Hans J. (Hg.), Durchbruch zum modernen Massenkonsum. Lebensmittelmärkte und Lebensmittelqualität im Städtewachstum des Industriezeitalters, Münster 1987 (Studien zur Geschichte des Alltags; 8).

Teuteberg, Hans J.; Wiegelmann, Günter, Unsere tägliche Kost. Geschichte und regionale Prägung, Münster 1986 (Studien zur Geschichte des Alltags; 6).

Tiburtius, Joachim, Der deutsche Einzelhandel im Wirtschaftsverlauf und in der Wirtschaftspolitik von 1925-1935, Jena 1935.

Tiburtius, Joachim, Lage und Leistungen des deutschen Handels in ihrer Bedeutung für die Gegenwart, Berlin; München 1948.

Tiburtius, Joachim, Der Beitrag der Bildung zur Gewinnung des Nachwuchses für den Einzelhandel, in: Behrens, Karl Chr. (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 245-273.

Tietz, Bruno, Konsument und Einzelhandel. Strukturwandlungen in der Bundesrepublik Deutschland von 1950 bis 1975, Frankfurt am Main 1966.

Tietz, Bruno, Ladenzeitordnungen im Umbruch, Stuttgart 1973.

Trier, Hans, Die Organisation des Kolonialwarenkleinhandels, Köln 1926.

Uhlig, Heinrich, Die Warenhäuser im Dritten Reich, Köln; Opladen 1956.

Unilevergruppe (1969): Der Lebensmittelhandel in der Bundesrepublik 1968, hg. von der Deutschen Unilevergruppe, 8. Ausg., Hamburg 1969.

Vogeding, Ralf, Von der Theke zum Einkaufskorb. Gemischtwarenhandel auf dem Lande. Dargestellt an Beispielen aus dem Landkreis Diepholz, in: Als Tante Emma noch bediente. Zur Geschichte der Gemischtwarenläden in Norddeutschland. Begleitheft zur Ausstellung, hg. vom Kreismuseum Syke, Syke 1996, S. 19-42.

Voges, Wolfgang, Methoden der Biographie- und Lebenslaufforschung, Opladen 1987.

Vorwig, Carsten, Gast- und Schankwirtschaften im Sauerland. Eine Untersuchung für die Zeit von 1870 bis 1930, Mainz 2007.

- Wegner, Manfred, Wachstum und Planung in den Städten des Bergischen Landes. Bergisch Gladbach, Bensberg, Bergneustadt und Gummersbach, Wiesbaden 1970 (Kölner Forschungen zur Wirtschafts- und Sozialgeographie; 13).
- Weinwurm-Wenkhoff, E. H., Einkaufsverbände des Handels im Umbruch, in: Behrens, Karl Chr. (Hg.), Der Handel heute, Tübingen 1962, S. 157-171.
- Weyer, Franz, Entwicklung und Struktur des deutschen Tabakwareneinzelhandels, Stuttgart 1940 (Schriften zur Einzelhandels- und Konsumtionsforschung; 6).
- Wiegmann, Günter; Zender, Matthias; Heilfurth, Gerhard, Volkskunde. Eine Einführung, Berlin 1977.
- Wildt, Michael, Der Traum vom Sattwerden. Hunger und Protest, Schwarzmarkt und Selbsthilfe in Hamburg 1945-1948, Hamburg 1986.
- Wildt, Michael, Am Beginn der „Konsumgesellschaft“. Mangelserfahrung, Lebenshaltung, Wohlstandshoffnung in Westdeutschland in den fünfziger Jahren, Hamburg 1994 (Forum Zeitgeschichte; 3).
- Woll, Arthur, Der Wettbewerb im Einzelhandel. Zur Dynamik der modernen Vertriebsformen, Berlin 1964 (Quaestiones Oeconomicae; 2).
- Zopp, Hans, Differenzierungsgründe der Leistung bei gleichgearteten Einzelhandelsbetrieben, Köln; Opladen 1965 (Schriften zur Handelsforschung; 31).
- Zuccalmaglio, Vincenz von, Geschichte und Beschreibung der Stadt und des Kreises Mülheim a. R., Köln 1846.

7. ANHANG

7.1. GEWÄHRSPERSONEN

Gewährspersonen aus der Stadt Bergisch Gladbach

Name	Jg.	Ausbildung, Ausbildungsort	Lebensmittel- einzelhandel kombiniert mit; (Beruf Ehepart- ners/Vater)	Status der Ge- währsperson	Erinnerungs- zeitraum (In- terview 1998)	Laden besteht seit:	Eröffnet/ über- nommen von:	Schließung des Ladens Letzter Liefe- rant
Frau Breidohr	1922	keine Lehre, Berufserfah- rung im elterli- chen Laden	Lebensmittel- Großhandel, Kaffeerösterei	Aushilfe, Angestellte und Teilhaberin (GH)	1930er Jahre bis 1998	1913	Eltern	Bestand 1998 VorteilMarkt (Einzelh.)
Frau Keppel	1904	keine Lehre, Berufserfah- rung im elterli- chen Laden	Lebensmittel- Großhandel, Kaffeerösterei, Sämerei	Aushilfe u. Angestellte im Einzelhandel	1910er bis 1960er Jahre	1902	Mutter	Bestand 1998 (Einzelhandel)
Herr Keppel	1939	Groß- u. Außenhandels- kaufmann in Köln Groß- handel	Großhandel / Einzelhandel	Angestellter im GH, Inhaber	1960er Jahre bis 1998	1902	Großtante	Bestand 1998 (Einzelhandel)
Frau Quabach	1913	keine Lehre	(Vertreter)	Inhaberin	1930er bis 1960er Jahre	1937	Selbst	1960er Jahre Großhändler

Frau Paul	1922	Einzelhandelskauffrau	Bäckerei	Lehrling, Angestellte, Inhaberin	1936 – heute	1913	Ehemann	1960er Jahre Großhändler
Herr Joist	1907	keine Lehre, (Ehefrau war Einzelhandelskauffrau)	(Vertreter)	Inhaber	1930er Jahre	1934	Selbst	1941 Großhändler
Frau Häger	1929	Einzelhandelskauffrau im elterlichen Laden	(Beamter)	Lehrling, Angestellte, Inhaberin	1930er bis 1980er Jahre	1906	Großvater	1985 Einkaufsgen.: EDEKA
Frau Zarella	1948	Einzelhandelskauffrau im elterlichen Laden	Textilladen, (Gemüsehandel, Eisdiele)	Lehrling, Angestellte	1950er bis 1970er Jahre	1937	Mutter	1972 Kette: SPAR
Herr H.	1926	Verwaltungsgestellter	Drogerie, Versicherungsagent	Keine Beteiligung im Laden des Vaters	1930er bis 1950er Jahre	1882	Vater	1951 Großhändler
Frau Stark	1918	Einzelhandelskauffrau für Haushalswaren	Bäckerei	Angestellte	1940er Jahre	1913	(angest.)	1960er Jahre Großhändler
Herr Hetzenegger	1926	ein Lehrling Industriekaufmann, dann Einzelhandelskaufmann im elterlichen Laden	(Gastwirtschaft und Glaserie)	Aushilfe, Inhaber	1930er Jahre bis 1998	1895	Großvater	Bestand 1998 Einkaufsgen.: REWE

Herr Zwickirsch	1914	keine Lehre	Manufakturwaren, Textilwaren	Inhaber durch Heirat	1948 bis 1998	1876	Großeltern der Ehefrau	1993 Einkaufsgen.: EDEKA
Frau Rademacher	1923	Einzelhandelskauffrau bei Filialbetrieb Stüssgen		Lehrling, Angestellte	1939 bis 1983	1899	C. Stüssgen	Bestand 1998 Stüssgen

Gewährspersonen aus dem Ort Lindlar

Name	Jg.	Ausbildung, Ausbildungsort	Lebensmittel Einzelhandel kombiniert mit; (Beruf Ehepartners/Vater)	Status der Gewährsperson	Erinnerungszeitraum	Laden besteht seit:	Eröffnet/übernommen von	Schließung des Ladens Letzter Lieferant
Frau Gronewald	1914	Lehre bei Sparkasse	Hauhalts- und Eisenwaren, (Vater Installateur)	Angestellte, Inhaberin	1920er Jahre bis 1973	1897	Eltern	1973 Kette: TIP
Herr Quabach	1912	Berufserfahrung in Filialbetrieb		Aushilfe, Angestellter	1920er Jahre bis 1953	1912	Eltern	1978 Kette: TIP
Frau Quabach	1926	Einzelhandelskauffrau beim Konsum in Lindlar		Lehrling, Angestellte, Filialleiterin	1942 - 1953	1920er Jahre	Konsum	1960er Jahre Konsum

Ehepaar Quabach s.o.	s.o.	s.o.	Textilien	Inhaber	1953 - 1979	vor 2. WK	Vorbesitzer	1980 Kette: SPAR
Frau Krä- mer	1923	Einzelhandels- kauffrau in Drogerie mit Lebensmitteln	(Architekt, Lehrer)	Lehrling, Angestellte, Filialleiterin, Inhaberin	1937 – 1951, 1954 – 1972	1954	selbst	1972 Großhändler: TIP
Frau Stie- felhagen	1936	Einzelhan- delskauffrau im elterlichen Laden	Verkaufswagen (Landwirt)	Lehrling, Angestellte, Inhaberin	1940er Jahre bis 1983	1934	Eltern	1983 Kette: KOMA, Einkaufsgen.: EDEKA
Herr Steinbach	1936	Einzelhan- delskaufmann im elterlichen Laden	Milchhandel, Spedition	Lehrling, Ange- stellter, Inhaber	1940er Jahre bis 1992	(1940) 1959	Eltern	1992 Einkaufsgen.: EDEKA
Frau Garlet	1923	Einzelhandels- kauffrau in Lebensmittel- laden	Sämereien	Lehrling, Ange- stellte	1937 - 1951	1888?	Großvater der Inhaberin	1960er Jahre Großhändler

Gewährspersonen aus der Gemeinde Lindlar

Frau S.	1925	keine Lehre	Verkaufswagen	Inhaberin (eingehiratet)	1951 - 1975	nach 1918	Schwiegermutter	1975 Einkaufsgen.: REWE
Frau P.	1925	keine Lehre, Berufserfahrung im elterlichen Laden	(Landwirtschaft)	Angestellte, Inhaberin	1940 - 1983	1925	Eltern	1983 Großhändler (Metro)
Frau Reschka	1908	keine Lehre, nur Buchführungskurs	Taxi (Maler u. Anstreicher)	Inhaberin	1928 - 1973	1928	selbst	1973 Kette: Himme melreich
Herr Müller	1939	Einzelhandelskaufmann im elterlichen Laden	Post, Verkaufswagen (Gastwirtschaft)	Angestellter, Inhaber	1959 - 1998	ca. 1875	Großvater	Bestand 1998, Einkaufsgen.: EDEKA
Herr Tix	1925	Einzelhandelskaufmann im elterlichen Laden	Gastwirtschaft, Kohlenhandel, Textilgeschäft	Lehrling, Angestellter, Inhaber	1930er Jahre bis 1976	1909	Großvater	1976 Großhändler
Herr Scheurer	1936	Einzelhandelskaufmann im elterlichen Laden	Gastwirtschaft, Tankstelle	Lehrling, Angestellter, Inhaber	1940er Jahre bis 1980 (1998)	1901	Großvater	1980 Kette.: KOMA

7.2. DOKUMENTATION: GEWÄHRSPERSONEN UND LEBENSMITTELLÄDEN

Die Erforschung von historischen Arbeitswelten aus dem Handels- und Dienstleistungssektor gestaltet sich aufgrund der Quellenlage schwierig. Daher sind Informationen von Zeitzeugen von großer Bedeutung.

Die Ausführungen zu den Gewährspersonen fallen in dieser Arbeit sehr detailliert aus, weil für die Analyse der Lebensmittelhändler und ihrer Läden alle Informationen genutzt werden müssen, die zur Verfügung stehen. Als Quelle dienen in erster Linie Interviews. Sie werden ergänzt durch schriftliche Zeugnisse aus dem Privatbesitz der Händler, wie Bauzeichnungen, Rechnungen, Anschreibebücher usw. Außerdem werden Dokumente aus staatlichen und städtischen Archiven ebenso wie die sehr seltenen Angaben aus der Literatur hinzugezogen. Eine weitere wichtige Quelle sind die Fotografien aus dem Besitz der Gewährspersonen.

Die Interviews allein bieten nur hinsichtlich der von den Gewährspersonen selbst gelebten Erinnerungen glaubhafte Angaben. Alles was darüber hinaus von ihnen berichtet wird, beispielsweise Ereignisse, die ihnen aus Erzählungen innerhalb der Familie überliefert sind, müssten als nicht selbst erlebt entfallen, weil diese Informationen als Quelle zu unsicher wären. Damit sie aber nicht verloren gehen, sollen archivalische Quellen die Überprüfbarkeit der Erzählungen ermöglichen. Die Absicherung durch die Archivalien erlaubt, dass auch die Aussagen der Gewährspersonen einfließen können, die nur auf Kindheitserinnerungen oder Erzählungen beruhen. Gleichzeitig liefern beispielsweise Schilderungen der Ladengründung und den damit verbundenen Schwierigkeiten, wie sie den Gewährspersonen von ihren Eltern oder Großeltern erzählt worden waren, detailliertere und qualitativere Informationen, als eine Nennung im Adressbuch allein bieten könnte.

Schriftlichen Quellen sind nur sehr spärlich vorhanden. Es bestehen in den Archiven keine Konvolute oder zusammenhängende Quellenbestände, weil die Einzelhändler nicht als Gruppe organisiert waren oder anderweitig in Erscheinung traten. Für manche Läden liegen Archivalien vor, wenn nebenbei noch eine Gastwirtschaft, eine Drogerie oder eine Bäckerei betrieben wurde, für die eine Konzession beantragt werden musste, oder wenn deren Besitzer in einem Berufsverband vertreten war. Als weitere Archivalien sind die Adressbücher oder Gewerbesteuerlisten anzuführen, die allerdings kein vollständiges Bild übermitteln, weil es sich nicht um vollständige quantitative Quellen handelt. Ansonsten finden sich zufällige Erwähnungen, wenn beispielsweise ein Führerschein beantragt wurde, um die Lebensmittel ausfahren zu können. Auch bei den Revisionen der Metzgereien und Fleischverkaufsstellen können Lebensmittelhändler genannt werden, oder es finden sich interessante Details, wenn der Ernährungsausschuss nach dem Zweiten Weltkrieg einen speziellen Händler mit einer besonderen Versorgungsaufgabe betraute. Diese Archivalien können häufig als

Beleg für die Glaubwürdigkeit der von den Gewährspersonen geschilderten Entwicklungen des Ladens angenommen werden. Auch der Rückgriff auf die selbst nicht miterlebte Familiengeschichte kann so mit zusätzlichen Quellen gestützt werden.

Besonders hilfreich waren die Archivalien aus dem Privatbesitz der Gewährsleute, von denen aber nicht viele aufbewahrt worden waren. Einige Gewährspersonen berichteten, dass sie nach Ablauf der gesetzlichen Aufbewahrungsfrist alle den Laden betreffende Unterlagen vernichtet hätten. Aus diesem Grund sind nur wenige Quellen erhalten, von denen wiederum nur selektiv ausgewählte Schriftstücke für diese Arbeit zur Verfügung gestellt wurden. Von den 26 Gewährspersonen liegen beispielsweise nur zwei Lehrverträge, ein Abschlusszeugnis der Berufsschule, zwei Inventurlisten unterschiedlichen Datums, zwei Wareneingangsbücher aus verschiedenen Jahrzehnten mit einer Laufzeit von sechs Monaten bzw. zwei Jahren vor. Außerdem sind mehrere Grundrisse vorhanden, die aus den Konzessionsakten für den Verkauf von Alkohol oder den Betrieb einer Gastwirtschaft stammen. Eine Gewährsperson hatte das Angebot einer Ladenbaufirma für die Umgestaltung des Ladens, eine andere den Orderatz des Großhändlers und wieder eine andere die Versicherungsakten für den Laden aufbewahrt.

Etwas dichter ist die Überlieferung bei den Fotos aus Privatbesitz, die die Gewährspersonen von ihrem Arbeitsalltag und ihrem Laden gemacht haben, auch wenn sehr unterschiedliche Mengen vorhanden sind. Fotografisch festgehalten wurde vor allem das sich wandelnde Erscheinungsbild des Ladens. Äußere Umbauten oder eine neue Inneneinrichtung wurden dokumentiert, vereinzelt auch die Belegschaft des Ladens vor der Eingangstür oder innerhalb des Ladens. Auch der Inhaber oder die Inhaberin wurden beispielsweise hinter der Ladentheke fotografiert. Sehr selten sind Fotos, die eine Tätigkeit des Einzelhändlers belegen oder gar Kunden zeigen, also den Arbeitsalltag festgehalten haben. Das zeugt davon, dass Fotos nur zu besonderen Gelegenheiten gemacht wurden, beispielsweise um eine neue Glastheke, ein Geschäftsjubiläum oder einen Umbau festzuhalten. Aber auch diese Fotos werden für die detaillierte Beschreibung der Gewährspersonen und ihrer Arbeitsstätte herangezogen, denn sie liefern oft bedeutende Angaben zum äußeren oder inneren Erscheinungsbild des Ladens.¹

Die Kombination von privaten und amtlichen Archivalien und Interviews ermöglicht die Rekonstruktion des beruflichen Werdegangs der Einzelhändler und der Entwicklung ihrer Betriebe. Die Darstellung der Gewährspersonen ist aufgrund der geschilderten Quellenlage unterschiedlich detailliert, wirkt teilweise unvollständig, und weist zeitliche oder inhaltliche Lücken auf. Der Grund hierfür ist der Versuch, alle

¹ Quellenkritik in Kapitel 1.2.1.

vorhandenen und greifbaren Angaben zusammenzustellen. Dadurch werden nicht nur die Gewährspersonen und ihre Läden, sondern auch die Quellenlage selbst dokumentiert.²

7.2.1. Bergisch Gladbach

Frau Breidohr (Jg. 1922)

Der Vater der 1922 geborenen Frau Breidohr war von Beruf Ackerer und hatte einen Bauernhof in der Nähe von Bergisch Gladbach. Die Mutter kam ebenfalls von einem Hof, der in dem später zur Gemeinde Gladbach gehörenden Dorf Hebborn lag.³ 1913 bauten die Eltern dort ein Haus, in dem sie ein Einzelhandelsgeschäft eröffneten. Von Seiten der Ehefrau war ein Milchhandel mit in die Ehe gebracht worden, der von ihrem Mann fortgeführt wurde. Hinzu kamen der Lebensmittelladen und eine kleine Landwirtschaft. Als 1914 der Vater von Frau Breidohr zum Kriegsdienst eingezogen wurde, führte seine Frau das Milchgeschäft weiter und lieferte mit Pferd und Wagen die Milch an die Kunden.

Nach dem Krieg lief das Milchgeschäft weiter, obwohl die Situation für Milchhändler schwierig war. Der Vater von Frau Breidohr beklagte sich am 21.7.1919 bei dem Ernährungsausschuss der Stadt Bergisch Gladbach, dass der Verkaufszuschnitt bei Milch zu gering wäre, um am Milchverkauf etwas zu verdienen.⁴ Er scheint es dennoch fortgeführt zu haben, denn 1920 erscheint er als Milchhändler im Adressbuch.⁵ Aufgrund der ungünstigen Aussichten für Milchhändler kaufte er 1925 einen Kaffeeröster und erweiterte seinen Betrieb um Röstung, Verkauf und Auslieferung von Kaffee. Ein Jahr zuvor hatte er den Erlaubnisschein erhalten, mit Butter, Kaffee, Margarine und Öl zu handeln.⁶ Das Geschäft konzentrierte sich auf das Kaffee-Geschäft, kombiniert mit dem Milchhandel, der ebenfalls eine Einnahmequelle blieb.⁷

² Die Aussagen zu den nun folgenden Kurzbiographien und Ladenbeschreibungen wurden dem jeweiligen Interview mit der Gewährsperson entnommen, ohne dass es im Text noch einmal ausdrücklich vermerkt wird. Alle anderen Quellen sind in den Fußnoten aufgeführt. Die Interviews liegen in schriftlicher Form bei der Verfasserin, die privaten Archivalien und die Fotografien befinden sich im Besitz der Gewährspersonen und als Kopie bei der Verfasserin.

³ Das ehemalige Dorf war durch eine Ausfallstraße mit dem Stadtzentrum von Bergisch Gladbach verbunden und zu einem Stadtteil geworden. Seit der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts war es auch durch zusammenhängende Bebauung an das Stadtzentrum angebunden.

⁴ STAGL E 1/151, Sitzungen der Ernährungskommission 1918–1922. Der Vater der Gewährsperson bat im Namen aller Milchhändler und Landwirte den Ernährungsausschuss der Volksernährungskommission um die Erhöhung der Milchpreise, da sie bei den aktuellen Preisen sogar mit Verlust arbeiteten. Im Adressbuch 1920 wurde er als Milchhändler geführt.

⁵ Adressbuch 1920.

⁶ Erlaubnisschein vom 25.2.1924 (Privat), STAGL D 157: Im Februar 1924 bekommt er die Erlaubnis zum Butterankauf beim Erzeuger, im März desselben Jahres die Erlaubnis zum Handel mit Kaffee, Öl und Margarine.

⁷ STAGL C 1465. Bei der Überwachung des Verkehrs mit Nahrungs- und Genussmitteln, die das Kölner Lebensmitteluntersuchungsamt 1926 durchführte, wird die Person als Milchhändler ge-

Mit einem Auto wurde der Kaffee an Einzelhändler geliefert und das Einzugsgebiet dehnte sich immer weiter aus. Schließlich entwickelte sich die Idee, die Kunden nicht nur mit Kaffee, sondern auch mit anderen Lebensmitteln zu versorgen und der Vater von Frau Breidohr erweiterte seinen Betrieb zu einem Großhandel mit Kolonialwaren und Kaffee.⁸ Der Kaffeehandel blieb allerdings noch lange Zeit der Haupterwerb des Betriebes. Der ältere Bruder (Jg. 1914) von Frau Breidohr hatte bei einer Kaffeeimportfirma in Köln eine kaufmännische Lehre gemacht und kam 1932 zurück in den elterlichen Betrieb. 1933 wurde der Betrieb in der regionalen Literatur als Großhandel bezeichnet, der sich vor Ort durchgesetzt hatte.⁹ Das Hauptgeschäft bestand aber weiterhin aus der Röstung der Kaffeebohnen und der Zusammenstellung von verschiedenen Mischungen. Diese Mischungen unterschieden sich qualitativ und preislich voneinander, was auch die Farbe ihrer Verpackung verriet. Der Kaffee wurde zum ersten Markenartikel des Großhändlers. Der Markenname war „Sonne“, und auch der Kaffee wurde als „Sonnen-Kaffee“ verkauft.

Für die Abnahme von Kaffee und eigenen Produkten wie z.B. Reis- und Hülsenfrüchte, Haferflocken und sonstige selbst abgefüllte Lebensmittel gab es für die Kunden Gutscheine. Das galt aber nur für die sogenannten Markenprodukte des Großhändlers. Für die Gutscheine bekamen die Kunden Zugaben in Form von Porzellan, Küchentüchern oder Teddybären.

Vor dem zweiten Weltkrieg war nur wenig Personal vorhanden. Auf dem Lager arbeiteten neben den Familienmitgliedern ein Lagerist und eine Hilfskraft und für die Auslieferungen war ein Fahrer angestellt.¹⁰ 1937 wurde der Bruder von Frau Breidohr eingezogen und sie musste im Geschäft mithelfen. Ihr Bruder fiel im Krieg und der Vater, der eigentlich mit der Nachfolge seines ältesten Sohnes im Familienbetrieb gerechnet hatte, bat nun den jüngeren Bruder, der Metzger gelernt hatte, und seine Tochter im Geschäft mitzuarbeiten. Frau Breidohr hatte bis dahin keine Ausbildung gemacht, weil sie eigentlich immer noch hoffte, auf ein Internat für höhere Töchter zu gehen, bei dem sie sich schon angemeldet hatte. Stattdessen wurde sie nun im Büro des Großhandels tätig. Das Geschäft entwickelte sich bis 1940 zu einem Betrieb mit einer Lebensmitteleinzelhandlung sowie einem Kaffee- und Kolonialwaren-Großhandel.¹¹ Um auch während der Kriegszeit zu bestehen, hatte sich der Vater von Frau Breidohr mit einem anderen Bergisch Gladbacher Großhändler (Herrn Keppel) zusammengetan, mit dem er gemeinsam Bezugsscheine in Bonn oder Waren bei In-

führt.

⁸ Rechnungen des Großhandels für die Monate Juni und Juli 1928 mit Namen der Kunden, Wohnort und bestellter Ware. (Privatbesitz).

⁹ Jux (1933), S. 121. Haag (1981), S. 106: Ein Zeitzeuge beschrieb den „ehemaligen Landwirt“ sehr positiv: „Er wurde ein achtbarer Lebensmittelgroßhändler, der auch in den Gremien der Genossenschaftsbank in Paffrath eine fruchtbare Tätigkeit entfaltete.“

¹⁰ Fotos von den Autos 1937 (Privatbesitz).

¹¹ Im Adressbuch von 1939 wurde die Lebensmittelhandlung, im Telefonverzeichnis von 1940 der Kaffee- und Lebensmittelgroßhandel erwähnt.

dustriebetrieben abholte. In dieser Zeit war es auch fast immer möglich, mit Hilfe der zugewiesenen Scheine Ware zu bekommen. Erst nach dem Krieg verschlechterte sich dieses System zunehmend, bis schließlich die Währungsreform vollzogen wurde.

1945 überschrieb der Vater seinem Sohn und seiner Tochter den Betrieb. Er selber war aber immer noch in der Firma tätig.¹² Er fuhr zu den Kunden, nahm die Aufträge an und ließ sich die Rechnungen bezahlen. Die Aufträge wurden im Lager zusammengestellt, die Rechnungen im Büro geschrieben. Der Kundenkreis des Großhandels war weit und reichte von Kürten bis Leverkusen und von Burscheid bis Lindlar. Die Einzelhändler wurden überwiegend alle 14 Tage oder vereinzelt auch wöchentlich beliefert, wenn das Geschäft besonders großen Umsatz machte. Der Großhändler selber bekam dagegen täglich - montags bis samstags - Ware geliefert oder holte selber Waren bei den Industriebetrieben ab.

Im Adressbuch von 1951 ist der Betrieb sowohl unter der Rubrik Lebensmittelgroßhandlung als auch unter Kaffeerösterei zu finden.¹³ Beim 40-jährigen Jubiläum 1953 waren im Büro vier Personen, in der Rösterei fünf, im Lager und als Kraftfahrer vier, im Außendienst vier und im Einzelhandel zwei Personen beschäftigt, zu denen noch Frau Braidohr sowie ihr Bruder und ihr Vater gezählt werden müssen, die für die Organisation und Aufsicht über den Betriebes verantwortlich waren.¹⁴ Die Angestellten im Lager mussten den Kaffee verlesen, indem sie die schlechten Bohnen aussortierten und die guten verpackten. Besonders nach dem zweiten Weltkrieg bis 1965 erlebte der Betrieb mit dem Einsatz von sieben bis acht weiblichen Angestellten in der Rösterei einen starken Aufschwung.¹⁵

Ende der 1960er Jahre lief der Großhandel nicht mehr so gut und dem kleinen Einzelhandelsgeschäft erging es nicht besser. Bisher hatten in dem Lebensmitteleinzelhandelsgeschäft die Mutter und das Hausmädchen gearbeitet. Nach dem Tod der Mutter wurde eine Verkäuferin eingestellt, deren Gehalt aber kaum noch durch den Laden erwirtschaftet werden konnte. Der Laden blieb ein reiner Bedienungsladen, bis er 1967 geschlossen wurde. Stattdessen wurde im selben Jahr in Leverkusen als erste Filiale ein Verbrauchermarkt¹⁶ (Unidiscout) eröffnet, der nach den modernsten Maßstäben der damaligen Zeit eingerichtet war und das System der Selbstbedienung verwirklichte. Dieser Discountladen lief so gut, dass der Betrieb saniert und 1968 eine weitere Filiale eröffnet werden konnte. Im Adressbuch von 1969/70 ist der „Uni“-Discount erwähnt, dessen Stammhaus der Großhandelsbetrieb Braidohr war. Außerdem werden vier Filialen von Kaffeeröstereien erwähnt, die in der ganzen Stadt verteilt lagen.¹⁷ 1973 entstand dann der „Vorteil-Markt“ in Bergisch Gladbach mit

¹² Schlussbilanz der Firma von Juli bis Dezember 1945 (Privatbesitz).

¹³ Adressbuch 1951a.

¹⁴ Festschrift zum 50jährigen Jubiläum 1953 (Privatbesitz).

¹⁵ Foto von Angestellten (Privatbesitz).

¹⁶ Der Begriff Verbrauchermarkt ist gleichzusetzen mit Supermarkt.

¹⁷ Adressbuch 1969/70.

1200 m² Verkaufsfläche. Das Großhandelslager wurde von seinem ehemaligen Gebäude verlegt und an diesen neuen Laden angeschlossen. 1977 kam noch ein Vorteilmarkt in Hilden, 1985 einer in Kürten hinzu. Das Geschäft in Gladbach wurde 1986 um 600 m² erweitert und gehört seitdem zu den Hit-Märkten.

Der Laden in Bergisch Gladbach wurde in den 1980er Jahre ergänzt durch einen Blumen-Shop, eine Foto-Annahmestelle, eine Reinigung, einen Schuh- und Schlüsseldienst, eine Tabak- und Zeitschriften-Verkaufsstelle, eine Lotto + Toto Annahmestelle sowie eine Bäckereifiliale und einen Getränkemarkt; alles unter einem Dach.¹⁸

Das Einzelhandelsgeschäft wurde seit 1913 in dem Wohnhaus der Familie an der Odenthaler Straße betrieben. Für die Kaffeerösterei und später für den Großhandel wurden hinter dem Wohnhaus Lager- und Büroräume errichtet. Das Lager wurde 1936 umgebaut und zur Hälfte unterkellert, damit dort die Waschmittel gelagert werden konnten. Später wurde noch die andere Hälfte unterkellert, in der die Konserven Platz fanden. Auf dem oberen Stock wurden Nudeln, Kaffeersatz, Pudding usw., aber auch Schrubber und Besen gelagert. Zuerst führte nur eine Treppe in den ersten Stock, später kam ein Flaschenzug hinzu, an dem die Kaffeesäcke hochgezogen wurden. Nach dem Krieg wurde das Lager ergänzt und umgebaut. Die Kaffeerösterei kam in ein neues Gebäude hinter dem Haus, wo sie bis 1965 betrieben wurde. Das Großhandelslager wurde 1973 in einen anderen Stadtteil von Bergisch Gladbach verlegt und mit einem neuen Einzelhandelsgeschäft kombiniert.

Frau Keppel (Jg. 1904), Herr Keppel (Jg. 1939)

Die Eltern von Frau Keppel waren 1902 auf die Odenthaler Straße in Bergisch Gladbach gezogen und betrieben dort neben einer Landwirtschaft noch einen Laden.¹⁹ Haupterwerb war die Landwirtschaft, denn der Vater war Ackerer von Beruf.²⁰ Zu Beginn belieferte der Laden Kunden im Bergischen Land mit Sämereien. Im Laufe der Zeit kamen aber auch andere Artikel hinzu, so dass sich ein sogenanntes Kolonialwarengeschäft entwickelte. 1916 hatten die Eltern von Frau Keppel die Erlaubnis zum Handel mit Lebens- und Futtermitteln vom Landratsamt Köln-Mülheim erhalten.²¹ Seitdem wurde der Laden als „Kolonialwaren- und Samenhandlung, Spezialgeschäft für zuverlässige Feld- und Garten-Sämereien“ bezeichnet, wie ein Brief an die Stadt aus dem Jahre 1918 zeigt.²² Neben dem stationären Einzelhandel wurden die Auslieferungen an die Kunden beibehalten, die dadurch nicht selber in das Geschäft zu kommen brauchten. 1919 wurde ihnen zudem vom Kriegswirtschaftsamt der Handel

¹⁸ Zeitungsausschnitt zum 75jährigen Jubiläum 1988, o.A. (Privatbesitz).

¹⁹ Der Laden, eine Sämereienhandlung, war schon von dem Vorbesitzer des Hauses betrieben worden (Foto vor 1902; Privat).

²⁰ Adressbuch 1906.

²¹ STAGL D 157.

²² STAGL D 157; Der Vater der Gewährsperson schreibt an die Stadt und benutzt dazu einen Briefbogen mit einem Briefkopf, der die Charakteristik des Betriebes zum Inhalt hat.

mit Petroleum erlaubt bzw. zugewiesen.²³ Im Adressbuch von 1920 erschien der Laden unter den Branchen Samenhandlung und Kolonialwarenhandlung,²⁴ Frau Keppel selbst arbeitete seit dieser Zeit mit ihrer Mutter im familieneigenen Einzelhandel. Sie hatte zwar keine Ausbildung als Verkäuferin, war aber auf der Höheren Handelsschule und in einem Pensionat gewesen.

Der Bruder von Frau Keppel wollte nach dem ersten Weltkrieg den Betrieb vergrößern und beschloss, im Garten das Lager für einen Großhandel zu errichten, um mit größeren Warenmengen auch „Wiederverkäufer“, also Einzelhändler, beliefern zu können. Mit dem Motorrad²⁵ holte er die Aufträge von den kleinen Einzelhandelsgeschäften ein und lieferte später die Ware aus. Er hatte eine Ausbildung zum Großhandelskaufmann in einem anderen Betrieb gemacht und führte nun den familieneigenen Großhandel. In den 1920er Jahren wurde das Sortiment des Großhandels um Kaffee erweitert und eine Kaffeerösterei eingerichtet. Die regionale Literatur erwähnte 1933 drei Kolonialwarengroßhändler, die sich in Bergisch Gladbach durchgesetzt hatten und nennt auch den Betrieb Keppel.²⁶

Im Adressbuch von 1939 fand sich keine Nennung des Samenhandels, dafür wurde die Lebensmittelhandlung und die Kaffeerösterei erwähnt.²⁷ Während und nach dem Zweiten Weltkrieg liefen Großhandel wie auch Einzelhandel weiter. 1947 wurde im Rahmen einer Revision über den Kolonialwarengroßhandel berichtet, dass Wurst, Fett und Butter ordnungsgemäß vorhanden waren.²⁸ Im Adressbuch von 1951 findet sich nur noch der Lebensmittelgroßhandel und die Kaffeerösterei und nicht mehr das Einzelhandelsgeschäft, das aber weiterhin noch bestand. Der Bedienungsladen wurde nach dem Zweiten Weltkrieg umgebaut bzw. renoviert und mit einer Einrichtung ausgestattet, die eine auf Ladenbau spezialisierte Schreinerei hergestellt hatte. 1968 wurde der Laden geschlossen, weil er sich nicht mehr rentierte.

Bis Anfang der 1960er Jahre lief der Großhandel recht gut. Drei bis vier Außendienstmitarbeiter mit eigenen Fahrzeugen holten die Bestellungen bei den Händlern ein, im Büro wurden die Rechnungen geschrieben, im Lager die Ware zusammengestellt, auf Lastwagen verladen und zu den Kunden transportiert. Im Büro war eine Frau angestellt, außerdem gab es noch Personal für die Buchhaltung. Auf dem Lager arbeitete der Vater von Frau Keppel, ein Lagerist und noch zwei bis drei Mitarbeiter.

²³ STAGL D 225: das Kriegswirtschaftsamt beschloss 1919 dem Bruder der Gewährsperson Petroleum zum Weiterverkauf zuzuteilen, um die Versorgung mit Petroleum zu gewährleisten.

²⁴ Adressbuch 1920.

²⁵ STAGL C 1588: 1922 beantragte er die Erteilung eines Führerscheins für ein Kleinkrafttrad „um meine auswärtigen Kunden zu besuchen, die mit der Bahn oder dergl. nicht zu erreichen sind.“

²⁶ Jux (1933), S. 121; Haag (1981), S. 108.

²⁷ Adressbuch 1939.

²⁸ STAGL E 3 / 223.

Allerdings litt auch der Großhandel Mitte der 1960er Jahre stark unter der Konkurrenz der Einkaufsgenossenschaften und der Handelsketten, denen sich seine Kunden, die Einzelhändler, anschlossen. Besonders getroffen hatte ihn die Eröffnung der „Cash and Carry“ Märkte (C&C) seit Mitte der 1960er Jahre. Sie boten den Einzelhändlern günstigere Preise, verlangten dafür aber Barzahlung und lieferten die Waren nicht aus.

Zu dieser Zeit hatte der Neffe von Frau Keppel, Herr Hans Gert Keppel, eine Lehre als Import- und Großhandelskaufmann in Köln beendet. Bei seinem Eintritt in den familieneigenen Betrieb gehörte der Großhandel zur Einkaufsorganisation ERCO in Köln.²⁹ Der Versuch, durch eine Sortimentserweiterung konkurrenzfähig zu bleiben, schlug fehl. Die neu gebaute Lagerhalle für den Großhandel wurde stattdessen zu einem C&C-Markt umgebaut, der aber nicht nur für die Einzelhändler, sondern vereinzelt auch für Endverbraucher zugänglich war.³⁰ Später funktionierte auch dieses Konzept nicht mehr. Zu übermächtig war die Konkurrenz der großen Verbrauchermärkte mit 3.000 m² bis 5.000 m² Verkaufsfläche, die die Ware zu preiswerteren Konditionen direkt an den Endverbraucher verkauften. Aus diesem Grund schloss sich Herr Keppel 1968 mit anderen Großhändlern zusammen. Die Warenbeschaffung lief nun über einen Großhandel, der die anderen (ehemaligen) Großhändler für die Bestückung ihrer neu eröffneten Verbrauchermärkte belieferte. Aus dem Großhandel wurde im Falle dieses Betriebes ein besonders großes und modernes Einzelhandelsgeschäft. Herr Keppel nutzte die Räume des ehemaligen C&C-Marktes, um eine Verkaufsstelle für Endverbraucher - ein Einzelhandelsgeschäft - einzurichten. Der Lebensmitteleinzelhandel wurde 1969/70 im Adressbuch unter der Branche Lebensmittel gemeldet.³¹ Der Zusammenschluss mit den anderen Händlern hatte eine moderne Organisation geschaffen, die sich schon seit den 1970er Jahren der EDV bediente und monatliche Warengruppenerfolgsrechnungen liefern konnte. Die Bereitstellung individueller Zahlen zu Einkaufs- und Verkaufspreisen sowie zum Umsatz in den verschiedenen Warengruppen ermöglichte jedem Mitglied eine genaue finanzielle Kontrolle über sein Geschäft. Diese fortschrittliche und rationelle Vorgehensweise war nur im Zusammenschluss möglich. Der „EKZ-Gruppe“ traten immer mehr Mitglieder bei. Dadurch konnten bei den Herstellern größere Mengen der Produkte abgenommen werden, wodurch sich der Einkaufspreis stark verringerte.

²⁹ Einige Großhändler hatten sich schon in den 50er Jahren zusammengeschlossen, um gemeinsam größere und damit preiswertere Warenmengen bei der Industrie einzukaufen. Der ERCO gehörten 12 rheinische Großhändler an, die ein Lager in Köln betrieben, in dem die von der Industrie gelieferte Ware gelagert wurde und je nach Bedarf von den Mitgliedern abgeholt werden konnte.

³⁰ Eigentlich sollte nur der Einzelhändler in den C&C-Märkten einkaufen können, doch konnten auch Endverbraucher, sofern sie ein entsprechendes Dokument vom Ordnungsamt besaßen, dort Waren beziehen.

³¹ Adressbuch 1969/70. Der Name des Geschäftes wird mit EKZ-PROFA angegeben.

Der ehemalige Einzelhandel war in einem Raum im Wohnhaus an der Odenthaler Straße untergebracht. Der sich etwas später entwickelnde Großhandel brauchte dagegen eine große Lagerfläche. Das erste Lager war hinter dem Haus gebaut worden und bestand aus drei Etagen mit einem Aufzug in der Mitte. Die leichten Produkte wie Puddingpulver, Zigarettenstangen oder Süßwaren waren ganz oben und schwere, lose Artikel wie Zucker, Mehl, Salz oder Hülsenfrüchte, Rosinen, Mehl und Kaffee in Säcken waren in der mittleren Etage gelagert. Für die Verpackung dieser Artikel war ein Nebenhaus an das Lager angebaut worden, in dem eine Verpackungsmaschine untergebracht war. Damit wurden Hülsenfrüchte wie Bohnen, Erbsen, Linsen oder auch Reis in 250g oder 500g Tüten abgepackt. Auch der Kaffee wurde in der Kaffeerösterei verkaufsfertig gemacht und dann eingetütet. Die abgepackten Waren liefen unter dem Logo des Familienbetriebs. Der Fuhrpark bestand in den 1950er Jahren aus drei Lastwagen und zwei Autos für die Vertreter und die Fahrer, die die Waren ausliefern mußten. Ende der 1960er Jahre wurde ein neues Lager für den Großhandel errichtet. Die neue Lagerhalle lag ebenfalls an der Odenthaler Straße ca. 100 m von dem Wohnhaus entfernt, wurde aber, wie schon erwähnt, nie als Lager, sondern erst als C&C-Markt und seit 1970 als Einzelhandelsgeschäft genutzt, das 1998 noch bestand.

Frau Quabach (GL) (Jg. 1913)

Frau Quabach (GL)³² heiratete 1935 und zog 1937 mit ihrem Mann in ein gemietetes Haus auf der Odenthaler Straße, in dem sich neben den Wohnräumen im Erdgeschoß auch ein Geschäftsraum befand. In diesem Raum betrieb Frau Quabach einen Lebensmittelladen, um den sie sich ausschließlich selbst kümmerte, während ihr Ehemann als Reisender oder Vertreter für den Lebensmittel-Großhändler Keppel aus Bergisch Gladbach tätig war.³³ Da der Ehemann im Zweiten Weltkrieg als Soldat eingezogen war, wurde der Laden in den letzten Kriegsjahren geschlossen.

Einige Wochen nach Kriegsende beschloss Frau Quabach, den Laden wieder zu betreiben, auch wenn der Ehemann noch nicht zurückgekehrt war. Mit Hilfe ihres Vaters, der eine neue Ladeneinrichtung baute, richtete sie das Geschäft ein und eröffnete es zufällig an dem Tag, an dem ihr Mann aus dem Krieg zurückkehrte. Dieser Tag mit den beiden besonderen Ereignissen stellt einen wichtigen Punkt in Frau Quabachs Lebensgeschichte dar und wurde daher in der Erzählung hervorgehoben.

Seit der Wiedereröffnung wurde der Laden in offiziellen Quellen als Gemischtwarenladen bezeichnet.³⁴ Frau Quabach arbeitete in dem Laden, während ihr Mann, wie schon vor dem Krieg, im Außendienst des Großhändlers beschäftigt war. 1951 starb

³² Zur Unterscheidung der Gewährspersonen erscheint bei Frau Quabach aus Bergisch Gladbach immer ein (GL) hinter ihrem Namen.

³³ Das Adressbuch 1939 führt den Ehemann der Gewährsperson unter der Branche „Lebensmittel“ auf.

³⁴ Bei der veterinärmedizinischen Revision von Metzgereien, Lebensmittel- und Fischgeschäften

ihr Ehemann und sie musste mit dem Einzelhandelsgeschäft den Lebensunterhalt für sich und ihre sechs Kinder verdienen. Zur Unterstützung hatte sie einen Lehrling angestellt. Das Geschäft von Frau Quabach wurde in den 1960er Jahren die erste Filiale des Großhandelsbetriebes Breidohr.

Das Geschäft lag auf der Odenthaler Straße, Ecke Unterhebborn in Bergisch Gladbach. Die Eingangstür zum Laden war genau an der Ecke des Hauses, die auf diese Kreuzung mündete, so dass der Eingang „über Eck“ lag. An der Seite zur Hauptstraße gab es zwei Schaufenster, an der Seite zur Nebenstraße nur ein kleines Fenster. Hinter dem Laden befanden sich die Küche und ein Wohnzimmer während im ersten und zweiten Stock die Schlafzimmer lagen. Als Lager diente eine Baracke, die an das Haus angebaut worden war. Der Laden war ca. vier mal fünf Meter groß und hatte zwei Theken, die eine L-Form bildeten.

Frau Paul, verw. Hungenbach (Jg. 1922)

Frau Paul absolvierte von 1936 bis 1939 eine Lehre in einer Bäckerei mit angeschlossenen Lebensmittelladen in Bergisch Gladbach. Bei dem Laden handelte es sich um ein voll ausgestattetes Lebensmittelgeschäft und nicht nur um eine Verkaufsstelle für Brot aus der Bäckerei. Herr Hungenbach, der Besitzer des Betriebes, war von Beruf Bäcker und hatte 1914³⁵ die Bäckerei und den Laden eröffnet mit der Bäckerei als eigentlichem Hauptwerb. Er wurde auch 1920 und 1923 in den Hebelisten über die Beiträge der Handwerkskammer³⁶ als Bäcker aufgelistet, ebenso wie in dem Adressbuch von 1920,³⁷ wo er aber zudem noch unter der Branchenrubrik „Kolonialwarenhandel“ erwähnt wurde. In einer Werbeanzeige in selbigem Adressbuch stand:

„Dampfbäckerei mit elektrischem Betrieb, Conditorei und Kaffee, Kolonialwaren, Konfitüren. Peter Hungenbach hält sich bestens empfohlen. Berg. Gladbach, Wilhelmstraße 157.“³⁸

1936 begann Frau Paul ihre Lehre in dem Lebensmittelladen und arbeitete dort abschließend von 1939 bis 1942/43 als Verkäuferin.³⁹ In der Backstube waren in dieser Zeit neben dem Bäcker noch zwei weitere Personen beschäftigt und in dem Laden arbeiteten neben Frau Paul noch zwei Verkäuferinnen. Das Brot oder die Bröt-

1947 wird auch der Laden der Gewährsperson aufgeführt und als Gemischtwarenladen bezeichnet. Ebenso wurde im alphabetischen Verzeichnis des Adressbuches von 1951 (Adressbuch 1951x) hinter dem Namen des Ehemannes „Gemischtwarenladen“ aufgeführt.

³⁵ Frau Paul nennt als Eröffnungsjahr 1914, während ihr Ehemann schon 1913 bei der Revision der Bäcker und Konditoren aufgezählt wird. STAGL C 1490, Kataster der gewerblichen Anlagen: Revision der Bäcker und Konditoren am 4.10.1913.

³⁶ STAGL E2/1570.

³⁷ Adressbuch 1920.

³⁸ Adressbuch 1920.

³⁹ Das Adressbuch von 1939 lieferte allerdings nur den Hinweis auf eine Bäckerei, ebenso wie das Telefonverzeichnis von Köln aus dem Jahr 1940, in dem auch ein Verzeichnis von Bergisch Gladbach zu finden war.

chen sowie andere Lebensmittel wurden auch mit dem Fahrrad oder später mit dem Auto an die Stammkundschaft geliefert. Während des Krieges heiratete Frau Paul den mittlerweile verwitweten Herrn Hungenbach und war von nun an in der Rolle als Inhaberin weiter für den Laden zuständig.

Im Zuge der jährlichen veterinärmedizinischen Untersuchungen von Metzgereien und Lebensmittelläden nach dem Zweiten Weltkrieg wurde auch der Lebensmittelladen von Frau Paul untersucht und dabei festgestellt, daß keine Vorräte an Fleisch- oder Wurstwaren vorhanden waren.⁴⁰ Die offizielle Bezeichnung des Betriebes lautete 1947: Bäckerei und Lebensmittel- sowie Obst- und Gemüsehandel.⁴¹ Im alphabetischen Verzeichnis von 1951 stand als Gewerbe nur Lebensmittel hinter dem Namen Hungenbach, ohne den Hinweis auf eine Bäckerei.⁴² Der Laden existierte noch nach dem Tode von Herrn Hungenbach 1952 bis in die 1960er Jahren, wurde aber in dieser Zeit von Pächtern betrieben. Frau Paul arbeitete bis 1996 als Verkäuferin in verschiedenen Filialen des Lebensmittelbetriebs Stüssgen in Bergisch Gladbach und Köln.

Der Laden befand sich an der heutigen Hauptstraße neben dem Viktoria-Kino in Bergisch Gladbach. Über dem Laden waren die Wohnräume, dahinter die Bäckerei. Den Backofen im Hof hatte der Ehemann 1913/14 gebaut, als er seine Bäckerei einrichtete. Der Laden hatte zwei Schaufenster, in der Mitte eine Eingangstür und war ca. 24m² groß. Er blieb immer Bedienungsladen mit einer Theke gegenüber der Eingangstür und Regalen an den Wänden und wurde nie zu einem Selbstbedienungsladen umgebaut.

Herr Joist (Jg. 1907)

Nach seiner Schulzeit hatte Herr Joist in der Korb- und Stuhlflechtereie des Vaters mitgearbeitet. Als in den 1920er Jahren die Auftragslage schlechter wurde und der Betrieb nur noch eine Person ernährte, suchte er sich 1928 eine Arbeit in der Papierfabrik Zanders. Dort wurde er aber 1932 entlassen und übernahm einen Job als Vertreter bei einer Bensberger Seifenfabrik, bei dem er mit dem Fahrrad die Waren zu den Kunden ausfuhr. Das Geschäft lief gut und er heiratete 1933. Ein Jahr später übernahm er mit seiner Frau einen Lebensmittelladen an der Hauptstraße in Bergisch Gladbach etwas außerhalb des Zentrums. Die vorherigen Besitzer hatten den Laden wegen finanzieller Schwierigkeiten aufgegeben. Herr Joist mietete das Haus mit dem Laden und zwei Wohnungen hinter und über dem Laden, von denen er eine weitervermietete. Die Ladeneinrichtung und die noch verbliebenen Waren musste er den Vorgängern abkaufen.

⁴⁰ STAGL E 3/224. Im Jahr 1944 waren keine Vorräte vorhanden.

⁴¹ STAGL E 3/223: Veterinärmedizinische Revision der Metzgereien, Fleischverkaufsstellen 1947-1949.

⁴² Adressbuch 1951b: Alphabetisches Verzeichnis.

Herr Joist konzentrierte sich auf das allgemeine Sortiment eines Lebensmittelhandels, nahm aber noch Kaffee und Spirituosen hinzu. Eingekauft wurde bei dem Großhändler Franzen & Co. aus Köln sowie bei den Gladbacher Großhändlern Braidohr und Keppel. Die Ehefrau hatte den Beruf der Verkäuferin gelernt und arbeitete hauptsächlich im Laden, während Herr Joist in den ersten Jahren noch nebenbei weiterhin als Vertreter für die Seifenfabrik beschäftigt war.⁴³ Danach wechselte er zu einem Großhändler in Köln, wo er nur vormittags arbeitete, um nachmittags seiner Frau im eigenen Laden zu helfen. Als Herr Joist 1939 als Soldat eingezogen wurde, betrieb die Ehefrau das Geschäft alleine weiter, bis sie es aus Krankheitsgründen 1941 verkaufen musste.

Der Laden befand sich in einem Wohnhaus im Erdgeschoß zur Straßenseite auf die heutige Hauptstraße hinaus. Er war ungefähr 30m² groß und hatte ein Schaufenster, das zur Hauptstraße lag. Der Laden hatte keinen separaten Eingang, sondern wurde über einen Flur an der rechten Seite des Hauses erschlossen. Gegenüber der Ladentür war die Theke, die Wände waren umlaufend mit Regalen bestückt. Außerdem kam noch ein Lager hinzu. Hinter dem Laden lag die Küche und über dem Laden befanden sich die Schlafzimmer.⁴⁴

Frau Häger, geb. Berscheid (Jg. 1929)

Der Großvater von Frau Häger hatte in seinem 1906 gebauten Haus ein kleines Geschäft eröffnet, in dem er Fahrräder, elektrische Waschmaschinen und Lebensmittel verkaufte. Schon in den 1920er Jahren konzentrierte er sich allerdings zunehmend auf Lebensmittel und nannte sein Geschäft „Kaufhaus für Lebensmittel“.⁴⁵ 1934 übernahm seine Tochter das Geschäft und betrieb es als Nebenerwerb, da ihr Ehemann als Beamter arbeitete. Sie führte den Laden ohne zusätzliches Personal. Ihre Tochter, die spätere Frau Häger, half schon als kleines Kind im Laden.⁴⁶

Frau Häger absolvierte ihre Lehre zur Einzelhandelskauffrau von 1946 bis 1948 in dem elterlichen Geschäft.⁴⁷ 1950/51 übernahm sie den Laden⁴⁸ und heiratete 1953. Seit dieser Zeit betrieb sie den Laden als Nebenerwerb, während ihr Mann im öffent-

⁴³ Im alphabetischen Verzeichnis des Adressbuches von 1939 wird die Gewährsperson als Vertreter geführt.

⁴⁴ Da keine Fotos oder sonstige Archivalien zu dem Laden vorhanden sind, konnten diese Aussagen nur mit Hilfe einer Skizze des Grundrisses gemacht werden, die die Gewährsperson angefertigt hat.

⁴⁵ Foto (Privat): Schild über dem Laden mit Namen des Inhabers „M. Menrath“.

⁴⁶ Telefonbuch von 1940. Im Telefonverzeichnis von 1940 sind das Lebensmittelgeschäft und der Telefonanschluss unter dem Namen der Mutter gelistet.

⁴⁷ Sie konnte aufgrund der damaligen Umstände ihre Lehrzeit um ein Jahr verkürzen.

⁴⁸ Adressbuch 1951a), Eintrag des Ladens noch unter dem Namen der Mutter der Gewährsperson, entgegen der Aussage der Gewährsperson, die den Laden schon 1950/51 übernommen haben will.

lichen Dienst tätig war.⁴⁹ Im Gegensatz zu ihrer Mutter stellte Frau Häger Verkäuferinnen ein, weil die Arbeit im Geschäft zunahm. Der Laden wurde bis 1985 geführt, musste dann aber geschlossen werden, weil keine Interessenten vorhanden waren, die das Geschäft übernehmen wollten.

Das Geschäftshaus lag auf der Jägerstraße in Bergisch Gladbach und der Ladenraum befand sich seit seiner Eröffnung 1906 im Erdgeschoß des als Wohnhaus genutzten Gebäudes an der Straßenfront. Hinter dem ca. 40 m² großen Verkaufsraum, der die Hälfte des Erdgeschosses einnahm, waren das Lager und dahinter die Küche, während im ersten Stock die Wohn- und Schlafzimmer lagen. Die Eingangstür zum Laden lag auf der rechten Seite der Hausfront, links daneben befanden sich die beiden Schaufenster, die kaum größer waren als die Fenster der Wohnräume. 1954 wurde der Laden durch einen Anbau zur Straße hin erweitert, in den auch ein großes Schaufenster und eine neue Tür integriert waren. Der Innenraum wurde 1959 neu gestaltet und zu einem Teilselbstbedienungsladen umgebaut. Die Wohnräume wurden schließlich in das Nachbarhaus verlegt, weil der Laden zu viel Platz beanspruchte.

Frau Zanella, geb. Haas (Jg. 1948)

Die Mutter von Frau Zanella, geboren 1912, hatte von 1928 bis 1931 eine Lehre in einer Bergisch Gladbacher Metzgerei absolviert. Anschließend arbeitete sie dort noch bis 1934 als Verkäuferin.⁵⁰ Nachdem sie in den folgenden Jahren in drei verschiedenen Metzgereien in Köln Berufserfahrung gesammelt hatte,⁵¹ machte sie sich 1937, im Jahr ihrer Heirat mit einem Schreiner, im Bergisch Gladbacher Stadtteil Paffrath selbständig. Sie mietete die Geschäftsräume einer Metzgerei. Eine Revision aus demselben Jahr vermerkte den Verkauf von Käse, Lachs, Heringen in Gelee, Bratheringen, Rollmöpsen und Konserven.⁵² Frau Zanella hatte aufgrund der Lehre ihrer Mutter im Interview zunächst vermutet, dass in dem Geschäft überwiegend Fleisch- und Wurstwaren verkauft wurden. Das Sortiment stellte sich aber nach der Revisionsakte und dem Wareneingangsbuch für die Jahre 1937 bis 1940 als vielseitiger heraus.⁵³ Während des Krieges wurde die Mutter von ihrem ehemaligen Lehrmeister, einem Metzger, mit Lieferungen unterstützt. Allerdings reichte das nicht, um den Laden in der Kriegszeit offen zu halten. 1943 und 1944 konnte keine Überprüfung der Ware stattfinden, weil der Laden geschlossen war.⁵⁴ Der Ehemann fiel im Krieg.

⁴⁹ Adressbuch 1969/70, Gewährsperson unter „Lebensmittel“ im Branchenverzeichnis, Ehemann als „Bb. Assistent“ im alphabetischen Verzeichnis.

⁵⁰ Zeugnis über die Lehrzeit und die anschließenden Jahre als Verkäuferin (Privatbesitz).

⁵¹ Zeugnisse von den drei Metzgereien, in denen sie bis 1937 gearbeitet hatte (Privatbesitz).

⁵² STAGL E 3/224. Da es sich um eine „Veterinärmedizinische Revision diverser Metzgereien, Lebensmittel- und Fischgeschäfte“ handelte, ist die Aufzählung der Produkte nicht mit dem gesamten Sortiment gleichzusetzen.

⁵³ Wareneingangsbuch vom Geschäftsbeginn im Februar 1937 bis Dezember 1940 (Privatbesitz).

⁵⁴ STAGL E 3/224.

Nach dem Krieg heiratete die Mutter ein zweites Mal. Herr Zanella war von Beruf Kaufmann. Die Gewährsperson, seine Tochter, wurde 1948 geboren. Ihr Vater hatte einen eigenen Gemüseladen, der unabhängig von dem Geschäft seiner Frau lief, und verkaufte abends Speiseeis. Seit 1947 wurde der Laden, der mit Lebensmitteln und Wurstwaren handelte, in der Revisionsakte wieder erwähnt.⁵⁵ 1948 wurde der Mutter von Frau Zanella ein Arbeitspass ausgestellt, der sie als gelernte Verkäuferin und selbständige „Einzelwarenhändlerin“ auswies.⁵⁶ Ihr Geschäft entwickelte sich zu einem Lebensmittelladen bzw. einer Feinkosthandlung, wie das Branchenverzeichnis von 1951 belegt.⁵⁷ 1952 wurde dem Ehemann der Wandergewerbeschein ausgestellt, der ihn zum Handel mit Speiseeis und dem Fahren eines Verkaufswagens berechnete.⁵⁸ 1954 kam noch ein Textilgeschäft hinzu, in dem die ältere Schwester von Frau Zanella arbeitete.

1962/63 hatte sich die Mutter der Handelskette SPAR angeschlossen, der Laden wurde vergrößert und auf Teilselbstbedienung umgestellt. Im selben Jahr konnte der Familienbetrieb durch ein weiteres Lebensmittelgeschäft ergänzt werden, das von Frau Zanella betrieben wurde, die dort von 1962 bis 1965 ihre Lehrzeit verbrachte, unterstützt von einer Angestellten. Aufgrund des vielseitigen Betriebes waren immer Verkäuferinnen und eine Haushaltshilfe angestellt. 1970 musste das Geschäft, das Frau Zanella leitete, aufgegeben werden, da sie in dem Lebensmittelgeschäft der Mutter einspringen sollte, die aus gesundheitlichen Gründen die Arbeit nicht mehr allein schaffte. Auch im Jahr 1969/70 wurde das Geschäft unter „Lebensmittelläden“ im Branchenverzeichnis geführt,⁵⁹ doch weil weder Frau Zanella noch ihre Geschwister den Lebensmittel- oder den Textilladen übernehmen wollten, gaben die Eltern erst den Textilladen und 1972 den Lebensmittelladen auf.

Der Laden lag in dem zu Bergisch Gladbach gehörenden Kirchdorf Paffrath, das etwa 3km von der Innenstadt Bergisch Gladbachs entfernt ist. Es handelt sich um ein ursprünglich selbständiges Dorf, das zu einem Stadtteil geworden war, und über eine vollständige Grundausstattung an Versorgungseinrichtungen verfügte. Der Laden wurde 1937 in dem Geschäftsraum einer ehemaligen Metzgerei an der Nußbaumer Straße eingerichtet. Die Mutter von Frau Zanella hatte das gesamte Haus inklusive der Geschäftsräume gemietet. Fünf Jahre später hatte sie die Gelegenheit, ein anderes Haus kaufen zu können. Dort lag der Laden neben dem eigentlichen Haus in einem Anbau aus Holz. Der Zugang befand sich an der Seite und nicht zur Straße hin. 1954 wurde der Laden umgebaut und bestand nun aus einem Geschäftsraum und einem

⁵⁵ STAGL E 3/224.

⁵⁶ Arbeitspass (Privatbesitz).

⁵⁷ Adressbuch 1951a, Branchenverzeichnis.

⁵⁸ Wandergewerbeschein. (Privatbesitz).

⁵⁹ Adressbuch 1969/70.

Lager. Er verfügte jetzt auch über eine Eingangstür zur Straßenseite und ein Schau-
fenster. Nach dem Anschluss an die SPAR-Handelskette 1962/63 wurde der Laden
um die Fläche des Lagers vergrößert.

Herr H. (Jg. 1926)

Herr H. hatte einem Interview nur unter der Bedingung zugestimmt, dass er ano-
nym bleibe. Er hatte selber keine beruflichen Erfahrungen mit der Arbeit in einem
Lebensmittelgeschäft gemacht, als Kind aber im Laden seines Vaters geholfen. Das
Geschäft war von dem Großvater von Herrn H. aufgebaut worden. Zuvor führte die
Urgroßmutter ein Gemischtwarengeschäft, das 1882 zwischen ihren Kindern aufge-
teilt wurde. Ihr Sohn, der Großvater von Herrn H., übernahm die Lebensmittelabtei-
lung, kombinierte sie mit einer Drogerie und eröffnete damit 1882 die erste Drogerie
in Bergisch Gladbach. Seine Schwester übernahm die Kurz- und Manufakturwaren
und gründete ein eigenes Geschäft.⁶⁰ Die Drogerie war das Hauptgeschäft, entspre-
chend der Fachausbildung des Großvaters, während die Lebensmittel zusätzlich ver-
kauft wurden. 1899 meldete der Bürgermeister von Bergisch Gladbach dem Landrat
in Mülheim, dass in seiner Stadt zwei Drogerien vorhanden waren, darunter auch
die des Großvaters von Herrn H.⁶¹ Die Revision von 1902 bescheinigte der „Dro-
genhandlung“ eine vorschriftsmäßige Lagerung, Beschaffenheit und Erlaubnis zum
Verkauf von Drogen, Arzneien und giftigen Farben.⁶² Neben der Drogerie bestand
aber immer noch der Lebensmittelverkauf, denn es handelte sich um eine „Kolonial-
waren-, Drogen-, Material-, Farb- u. Delikatesshandlung“, wie im Adressbuch von
1906 erwähnt wurde.⁶³ Das Sortiment blieb auch weiterhin gleich, wie die Revision
der Drogerie 1912 bestätigte. Laut Firmenschild handelte es sich nun um eine „Dro-
gen-, Farb- und Colonialwarenhandlung“.⁶⁴ Nach dem Ersten Weltkrieg übernahm
der Sohn des Ladenbesitzers, der Vater von Herrn H., das Geschäft. Der Laden hatte
sich zu dieser Zeit mehr auf Lebensmittel konzentriert, denn in dem Adressbuch von
1920 war er lediglich unter Kolonialwarenhandlung und nicht unter Drogerie⁶⁵ zu
finden. Im alphabetischen Verzeichnis warb der Besitzer neben Lebensmitteln und
Wein noch für Drogen, die das Sortiment eines normalen Lebensmittelladens ergänz-
ten, eine Bezeichnung als Drogerie aber vermutlich nicht mehr rechtfertigten.⁶⁶ Die
Erlaubnis für den „Kleinhandel mit geistigen Getränken in versiegelten und verkap-

⁶⁰ Jux (1933), S. 120; siehe auch STAGL C 103, Allg. Berufsstatistik 1882.

⁶¹ STAGL C 1325, Drogerien.

⁶² STAGL C 1327, Drogerien.

⁶³ Adressbuch 1906.

⁶⁴ STAGL C 1327, Drogerien.

⁶⁵ Obwohl es in den Branchenverzeichnissen der Adressbücher von 1920, 1939 und 1951b die Sparte
Drogerie gibt, wird der Vater der Gewährsperson hier nicht mehr genannt.

⁶⁶ Adressbuch 1920. In diesem Adressbuch findet sich unter den Branchen Kurzwarenhandel und
Manufaktur- und Modewaren auch das Geschäft der Schwester bzw. Tante, die 1882 die andere
Hälfte des Gemischtwarengeschäftes übernommen hatte.

selten Flaschen“ von 1925 lief unter dem Namen des Vaters von Herrn H.⁶⁷ In dem Adressbuch von 1939 wurde er im Branchenverzeichnis unter Lebensmittelhandlung, jedoch ebenfalls nicht mehr unter Drogerie geführt.⁶⁸ Herr H. berichtete, dass sein Vater Schwierigkeiten mit den politisch Verantwortlichen während der nationalsozialistischen Zeit hatte und die Familie Repressionen ausgesetzt war. Der Laden wurde von vielen Kunden boykottiert und 1944 wurde der Vater zu Hilfsarbeiten in einer Fabrik zwangsverpflichtet und musste den Laden schließen. Nach dem Krieg konnte er zwar wieder öffnen, das Geschäft erholte sich aber nicht mehr. Im Nebenerwerb hatte der Vater von Herrn H. auch vor und während des Krieges bei einer Versicherungsagentur gearbeitet, was er aber nach dem Krieg wieder aufgeben musste. Von Ende der 1940er bis Anfang der 1950er Jahre war er Vorsitzender des Einzelhandelsverbandes. 1951 erschien er noch in den Adressbüchern mit dem Lebensmittelgeschäft.⁶⁹ Kurze Zeit später musste er sein Geschäft aber aufgeben, weil es sich nicht mehr rentierte und auch seine beiden Söhne, darunter auch Herr H., kein Interesse an dessen Weiterführung zeigten.

Das Gemischtwarengeschäft der Urgroßmutter von Herrn H. befand sich schon vor 1882 auf der heutigen Hauptstraße von Bergisch Gladbach. Nach der Trennung von Manufakturwaren und Lebensmitteln blieb die Manufakturwarenhandlung in den Geschäftsräumen des ehemaligen Gemischtwarengeschäftes, während der Großvater von Herrn H. die Kombination von Drogerie mit Lebensmittelverkauf in ein anderes Haus verlegte. Die neue Geschäftsstelle lag an der Hauptstraße zwischen Marktplatz und Bahnhof. Der Laden wurde in der Zeit von 1918 bis 1950 nicht umgebaut. Die Einrichtung bestand aus umlaufenden Regalen und einer Theke. Im anschließenden Raum war ein Büro eingerichtet. Zur Hauptstraße hin lagen die Eingangstür und rechts davon zwei Schaufenster.

Frau Stark (Jg. 1920)

Frau Stark hatte von 1934 bis 1937 in Bergisch Gladbach eine Lehre in einem Haushaltwarengeschäft gemacht, wo sie zur Verkäuferin für Haushaltswaren ausgebildet wurde.⁷⁰ Im Krieg war sie zum Dienst in einer Munitionsfabrik im Bergischen Land verpflichtet. Als in einem Bergisch Gladbacher Lebensmittelgeschäft die Inhaberin wegen Krankheit ausfiel, sollte Frau Stark dort einspringen. Vorher musste sie sich aber noch in die Warenkunde für Lebensmittel einarbeiten und in einer Prüfung ihre Sachkunde belegen, die ihr den fachgerechten Verkauf von Lebensmitteln bescheinigte. Sie bekam 1943/44 die Erlaubnis, als Lebensmittelverkäuferin zu arbeiten. Der

⁶⁷ STAGL C 1480.

⁶⁸ Adressbuch 1939.

⁶⁹ Adressbuch 1951a, 1951b.

⁷⁰ Zu dieser Gewährsperson gibt es keine archivalische Erwähnung oder Privatunterlagen, weil sie nur kurz in einem Lebensmittelladen beschäftigt war. In demselben Laden arbeitete zur gleichen Zeit Frau Paul. Nähere Informationen zu dem Laden und der Bäckerei sind in der Kurzcharakteristik dieser Gewährsperson zu finden.

Betrieb, in dem sie eingesetzt wurde, gehörte dem Ehepaar Hungenbach. Er bestand aus einem Lebensmittelgeschäft, das von der Ehefrau geführt wurde und einer Bäckerei, die der Ehemann leitete. In der Backstube arbeitete außerdem noch ein Lehrling, während im Laden zwei Verkäuferinnen und zwei Lehrlinge beschäftigt waren.

Der Laden lag in Bergisch Gladbach an der heutigen Hauptstraße direkt neben dem Viktoria-Kino. Während des zweiten Weltkrieges war der Laden etwa 40 m² groß. Die beiden großen Schaufenster und die Eingangstür lagen zur Straße hin. Daneben war eine Durchfahrt zum Hof, wo sich die Bäckerei mit Backofen und Backstube befand.

Herr Hetzenegger (Jg. 1926)

Der Großvater von Herrn Hetzenegger, Franz Carl Burgmer, war von Beruf Bäcker und Müller und hatte 1878 ein Haus im Bergisch Gladbacher Stadtteil Sand gekauft. Dort betrieb er eine Bäckerei und eine Gastwirtschaft.⁷¹ Das Haus lag an einem alten Handelsweg, der von Köln ins Bergische Land führte, auf der Herkenrather Straße in der ehemaligen Gemeinde Sand direkt gegenüber der Kirche. In der Gastwirtschaft wurden auch Waren angeboten, die für den Lebensunterhalt der in der Umgebung lebenden Landwirte wichtig waren. Aus diesem Angebot hatte sich im Laufe der Zeit ein Lebensmittelgeschäft entwickelt. 1906 erschien der damalige Besitzer im Adressbuch mit den Berufsbezeichnungen „Händler und Restaurant“.⁷²

Die Tochter von Herrn Burgmer hatte 1924 Herrn Hetzenegger geheiratet, der von Beruf Glaser war, und war mit ihrem Ehemann in dessen Heimat nach Bayern gezogen. Zwei Jahre später kamen sie wieder nach Bergisch Gladbach, um die Gastwirtschaft und den Laden zu übernehmen und eine Glaserei einzurichten.

Der Haupterwerb wurde zu dieser Zeit in der Glaserei erwirtschaftet, während die Gastwirtschaft und der Laden als Nebenerwerb betrieben wurden. Im Laufe der Zeit kam noch eine Posthilfsstelle hinzu und eine öffentliche Fernsprechstelle, die von der Mutter der Gewährsperson unterhalten wurde. Im Adressbuch von 1939 wurde der Laden nicht erwähnt, dafür erschien der Vater von Herrn Hetzenegger aber in den Branchen „Gaststätte“ und „Glaser“.⁷³ Während des Krieges hatte der Laden geöffnet, bis er gegen Ende des Krieges einem Wehrmachtsbüro und einer Milchverkaufsstelle weichen musste. Erst nach dem Krieg wurde er wieder eröffnet.⁷⁴

Herr Hetzenegger hatte 1942 eine Lehre als Industriekaufmann in einer Papierfabrik begonnen, musste diese aber abbrechen, weil die Firma gegen Ende des Krieges nicht mehr produzierte. Nach dem Krieg half er in der Glaserei seines Vaters und

⁷¹ Abschrift der Kaufurkunde vom 11.4.1878 für das im Rohbau befindliche Haus mit Backofen und Stallung (Privatbesitz).

⁷² Adressbuch 1906.

⁷³ Adressbuch 1939. Im Telefonbuch von 1940 steht der Schwiegervater mit „Gaststätte“.

⁷⁴ Rechnungen vom Großhändler mit bestellten Waren von 1947–1948.

dem Lebensmittelladen seiner Mutter aus. In Abendkursen bereitete er sich nebenher auf die Kaufmannsgehilfenprüfung vor, die er 1946 ablegte. Seitdem war er allein verantwortlich für das Lebensmittelgeschäft, das er 1949 offiziell von seinen Eltern übernahm. Nach der Übernahme des Ladens änderte sich das Sortiment, das vorher neben Lebensmitteln auch aus Haushaltswaren bestanden hatte. Herr Hetzenegger konzentrierte sich nun ausschließlich auf Lebensmittel, weshalb das Geschäft auch als „Lebensmittelhandlung“ im Adressbuch 1951 erwähnt wurde.⁷⁵ Der Laden entwickelte sich neben der Glaserei zum zweiten Standbein der Familie.⁷⁶ Herr Hetzenegger trat der REWE-Genossenschaft bei und wurde 1953 als 414. Genosse aufgenommen.⁷⁷ Im Adressbuch von 1969/70 war der Lebensmittelladen ebenso zu finden, wie die Glaserei, des Vaters. Der Lebensmittelladen ging 1995 an den Sohn von Herrn Hetzenegger über und bestand noch 1998.

Das Haus war straßenseitig mit einem Eingang erschlossen, von dem aus links die Gaststube und rechts die Wohnräume lagen. Hinter den Wohnräumen, an der Rückseite des Hauses, befand sich zunächst in einem ca. 16 m² großen Zimmer der Laden. 1925 wurde das Haus umgebaut und renoviert. Der Gastwirtschaftseingang wurde verbreitert und mit dem Aufgang zum Tanzsaal zusammengelegt. Rechts von der Tür zur Straßenfront hin lag nun der Laden in einem ehemaligen Wohnraum, der ebenfalls ca. 16 m² groß war und ein kleines Schaufenster eingebaut bekam. Später wurde durch Hinzunahme eines weiteren Raumes die Ladengröße auf 29 m² erweitert. An der Theke im ersten Raum wurden ausschließlich „Nicht-Lebensmittel“ wie Hühnerfutter, Farben oder Petroleum usw. aus dem Gemischtwarensortiment verkauft. An der Theke im zweiten Raum gab es dagegen ausschließlich Lebensmittel.

Nach der Übernahme des Geschäfts war es das Ziel von Herrn Hetzenegger, einen funktionierenden und einträglichen Lebensmittelladen aufzubauen. Er schloss sich 1953 der REWE-Einkaufsgenossenschaft an, die ihm einen preiswerteren Einkauf ermöglichte. 1954 bestellte er eine Selbstbedienungstheke bei einer Maschinenfabrik in Köln-Sürth.⁷⁸ Im selben Jahr wurde noch eine Kühlvitrine von Linde angeschafft.⁷⁹ In beiden Fällen übernahm die REWE die Korrespondenz zwischen Herrn

⁷⁵ Adressbuch 1951a.

⁷⁶ Der Laden machte 1950 und 1951 dreimal mehr Umsatz als die Gaststätte, was aber nichts über die Gewinnspanne aussagt.

⁷⁷ Beleg vom Amtsgericht Köln vom 7.4.1953. „In die Liste der Genossen für die Genossenschaft REWE-Köln Lebensmittel-Grosshandel e.G.m.b.H. Köln-Ehrenfeld sind Sie heute unter Nr. 414 als neuer Genosse eingetragen worden“ (Privatbesitz).

⁷⁸ Brief der REWE-Zentrale an die Maschinenfabrik Sürth in Köln-Sürth vom 3.3.1954 mit der Bitte um bevorzugte Auslieferung der Selbstbedienungstheke an die Gewährsperson (Privatbesitz).

⁷⁹ Brief der REWE-Zentrale an die Gewährsperson vom 17.3.54. Die Firma Linde hatte die REWE gebeten, dem Genossen zu bestellen, dass die von ihm bestellte Kühlvitrine erst im Mai fertig werde. Ihm wird die erste fertiggestellte Vitrine versprochen (Privatbesitz).

Hetzenegger und den Firmen.⁸⁰ Bis 1956 blieb der Laden bei 29m²,⁸¹ wurde dann aber umgebaut, um das System der Selbstbedienung auszuweiten.⁸² Zu der Kühltheke von 1954 waren in der Zwischenzeit noch ein Waren-Automat und eine Aufschnittmaschine hinzugekommen. 1956 wurden eine Tiefkühltruhe, neue Regale und eine Kassenmaschine hinzugekauft.⁸³ Schon 1962 musste noch einmal umgebaut werden. Der Laden wurde vergrößert und bekam eine Ladeneinrichtung von der Firma Otto Kind aus Kotthausen, die aus einer Regalanlage mit Warenträgern und Trennwänden bestand. Für den Innenraum wurden eine Warengondel sowie eine fahrbare Schau- fenstergondel ohne Rückwand bestellt.⁸⁴ Ergänzt wurde die Einrichtung durch einen „Kassentisch, 1 Tabakwarenschrank, 20 SB-Henkelkörbe, 10 laufende Meter Kunst- stoffeinlagen, 1 Korbstapelwagen, 4 Beutel Zahlen, 3 Sortimente Zahlen und Zeichen und 12 Obsttafeln“.⁸⁵ Bei der Firma Royal aus Gevelsberg bestellte Herr Hetzenegger außerdem ein 4-Etagen-Kühlregal mit Umluftkühlung und eine Tiefkühlinselvitrine mit Abdeckung und Frontverglasung.⁸⁶ Ein Schreiner lieferte ihm zwei Außentüren aus Kiefernholz für das Ladenlokal.⁸⁷ Die Erweiterung des Ladens erfolgte innerhalb des Hauses entlang der Straßenfront, so dass ein nur ca. vier Meter breiter, dafür aber 12 Meter langer Ladenraum von ca. 50m² entstand.⁸⁸ 1983 wurde die Verkaufsfläche auf 210m², 1992 auf 300m² erweitert. Bei dem letzten Umbau kam auch ein Getränkemarkt hinzu, der im Souterrain auf der Hausrückseite betrieben wurde.

Herr Zwikirsch (Jg. 1914)

Herr Zwikirsch musste während des Zweiten Weltkriegs seine Heimat Schlesien verlassen und zog nach dem Krieg ins Bergische Land, wo er als landwirtschaftlicher Arbeiter eingesetzt wurde. Ende des Jahres 1946 heiratete er die verwitwete Inhaberin eines Lebensmittelladens.

⁸⁰ Auch die Rechnung lief über die REWE-Zentrale. Die Verkaufsbestätigung und Rechnung vom 8.6.54 für eine Linde-Selbstbedienungstheke und den Linde-Kühlsatz muss die Gewährsperson nicht an die Firma, sondern an die Genossenschaft zahlen.

⁸¹ Der Konzession für Kleinhandel mit Branntwein liegt ein Grundrißplan des Ladens bei. Das Ladenlokal wird mit 28,70m² angegeben (Privatbesitz).

⁸² Rechnung der REWE an die Gewährsperson vom 17.10.56 über insgesamt 15 Selbstbedienungskörbe (Privatbesitz).

⁸³ Inventar- und Abschreibebogen vom 31.12.1956 mit Anschaffungszeitpunkt der größeren Maschinen (Privatbesitz).

⁸⁴ Die Regale an den Wänden waren 1,82 m hoch, die Warengondel 6,0 m lang und 1,23 m hoch.

⁸⁵ Rechnung der REWE über die Bestellung bei Kind vom 14.9.63 (Privatbesitz).

⁸⁶ Auftragsbestätigung der Firma Royal, Gesellschaft für Kältetechnik, für die bestellten Maschinen an die Gewährsperson vom 24.7.1962. Die Verrechnung erfolgt über die REWE, die am 5.10.1962 der Gewährsperson die Rechnung zuschickt (Privatbesitz).

⁸⁷ Die Rechnung von der Bau- und Möbelschreinerei Fröhlen umfasst zwei Außentüren in Kiefernholz einschl. Eisenträger-Verkleidung und 35 ‚laufende Meter‘ Fuß- und Scheuerleisten à 1,80 m. Außerdem wurde der Fußboden ausgebessert, was mit dem dafür notwendigen Material in Rechnung gestellt wurde (Privatbesitz).

⁸⁸ Der Konzession für den Milchhandel von 1963 liegt ein Grundriss bei (Privatbesitz).

Die Großeltern seiner Ehefrau, Familie Klein, hatten schon 1876 das Geschäft auf der Rommerscheider Straße in Bergisch Gladbach gegründet. Zu Beginn des 20. Jahrhunderts führte das Geschäft Lebensmittel, Manufaktur-, Galanterie- und Textilwaren, wurde aber als „Kolonialwarenhandlung“ tituliert.⁸⁹ 1913 brannten das Haus und somit auch das Geschäft ab.⁹⁰ In dem neu erbauten Haus wurde wieder ein Laden eingerichtet, den die Tochter führte. Ihr Ehemann, Herr Wermelskirchen, erschien 1920 im alphabetischen Namensverzeichnis mit der Berufsbezeichnung „Kaufmann“.⁹¹ Die Tochter der Eheleute Wermelskirchen, die spätere Frau Zwikirsch, übernahm 1937 den Laden⁹² und führte ihn mit ihrem ersten Ehemann. Dieser hatte sich auf den Verkauf von Textilien konzentriert, die er auch mit Hilfe eines Verkaufswagens im weiteren Umkreis von Bergisch Gladbach verkaufte. Das Geschäft wurde 1938 als „Lebensmittelgeschäft, Manufaktur- und Textilwarenhandlung“ bezeichnet.⁹³ Nach dem Tod des ersten Ehemannes während der Kriegszeit hätte die Inhaberin beinahe den Laden aufgeben müssen.

Nach dem Krieg heiratete sie 1946 Herrn Zwikirsch, der das Geschäft übernahm, nachdem er aus dem Landwirtschaftsdienst entlassen worden war. Zu diesem Zeitpunkt war der Laden beinahe am Ende und es standen nur noch die sogenannten Ladenhüter zum Verkauf.⁹⁴ Herr Zwikirsch verfügte über keine kaufmännische Ausbildung, da er vor dem Zweiten Weltkrieg in Schlesien in einem Restaurant gearbeitet hatte. Auch seine Frau konnte keine Lehre, dafür aber jahrelange Berufserfahrung im Laden der Eltern vorweisen. In dem Geschäft waren schon vor dem Krieg neben Lebensmitteln auch Textilwaren verkauft worden, was auch nach dem Krieg beibehalten wurde. Außerdem kamen noch Kurzwaren und Manufakturwaren dazu. 1948 erhielt Herr Zwikirsch die Genehmigung, als Teilhaber in das von seiner Frau betriebene „Einzelhandelsgeschäft in Lebensmitteln, Manufaktur- und Textilwaren“ einzusteigen.⁹⁵ Zu Beginn der 1950er Jahre war der Laden sehr klein. Die Konzessionsakte für den Verkauf von Branntwein in verschlossenen Flaschen belegt eine Ladengröße

⁸⁹ Adressbuch 1906; Foto von 1909 mit Geschäfts- und Namensschild über der Tür (Privatbesitz). Die Aussagen zu dem Sortiment stammen aus einer schriftlichen Zusammenfassung der Gewährsperson, die diese im Zusammenhang mit anstehenden Jubiläen abgefasst hatte. Die Quelle ist nicht gesichert.

⁹⁰ An den Brand erinnerte sich auch Herr Joist, der in der Nachbarschaft aufgewachsen war.

⁹¹ Adressbuch 1920.

⁹² Genehmigung der „Übernahme des elterlichen Lebensmittelgeschäftes“ durch den Landrat am 10.09.1937; Gewerbeanmeldungsbescheinigung vom 20.10.1937 für ein Lebensmittelgeschäft (Privatbesitz).

⁹³ Nochmalige Bescheinigung der Übernahme dieses Geschäftes von den Eltern durch den Bürgermeister am 16.08.1938 (Privatbesitz).

⁹⁴ Aufstellung des Warenbestandes, Inventar 1948 (Privatbesitz).

⁹⁵ Genehmigung vom 22.07.1948 (Privatbesitz). Zwei Tage vor Erhalt der offiziellen Genehmigung hatte die Gewährsperson eine Bestandsaufnahme der noch im Laden vorhandenen Artikel angefertigt, praktisch als Inventur vor dem Neubeginn (Privatbesitz).

von 19,7m².⁹⁶ Seitdem wurde der Laden stetig vergrößert und war bis 1956 auf 32m² erweitert worden. Herr Zwikirsch wurde Mitglied der EDEKA-Genossenschaft. Die Ehefrau übernahm den Haushalt und zwischendurch den Verkauf der Textilien, während sich Herr Zwikirsch um den Verkauf der Lebensmittel und die betriebswirtschaftliche Organisation des Betriebes kümmerte.

Besondere Ereignisse waren 1951 das 75-jährige Jubiläum des Ladens, zu dem sowohl der Bürgermeister als auch der Stadtdirektor von Bergisch Gladbach gratulierten⁹⁷ sowie das 80-jährigen Jubiläum 1956, zu dem den Kunden ein Weihnachtspreisausschreiben geboten wurde.⁹⁸ Ein Jahr vorher war das Sortiment um Frischmilch und Milcherzeugnisse erweitert worden.⁹⁹

Im Sommer 1958 plante Herr Zwikirsch die Errichtung einer Filiale im Bergisch Gladbacher Stadtteil Hand und forderte die gleichen Konzessionen für Alkohol und Frischmilch wie für sein Hauptgeschäft.¹⁰⁰ Die 1958 eröffnete Filiale wurde aber schon nach wenigen Jahren wieder aufgegeben.

Im Jahr 1962 wurde das Lebensmittelgeschäft räumlich erweitert und der Großhandel mit Lebensmitteln beantragt, der zwar genehmigt,¹⁰¹ von der Gewährsperson aber doch nicht betrieben wurde. 1966 kam dann noch die Erweiterung des Einzelhandels mit „ärztlichen Hilfsmitteln aus einem Drogenschrank“¹⁰² hinzu. 1963 wurde der Laden erweitert durch einen großen Anbau an der Hausseite, der für den Verkauf von Lebensmitteln gedacht war, während der Textilverkauf in den ursprünglichen Ladenraum ausgegliedert wurde. 1976 wurde das 100-jährige Jubiläum des Ladens mit einem Sonderverkauf und einer Verlosung gefeiert.¹⁰³ Zu diesem Zweck wandte sich die Gewährsperson an die EDEKA mit der Bitte, einen Lospreis zu stiften.¹⁰⁴

⁹⁶ Erlaubnisurkunde (Konzession) vom Mai 1950 für den Kleinhandel mit Branntwein in festverschlossenen (...) Flaschen im Lebensmittelgeschäft der Gewährsperson inklusive Grundriß des Hauses, in dem der Laden liegt. Ebenfalls Sitzungsprotokoll des Beschlusausschusses des Rheinisch-Bergischen Kreises vom Februar 1950 mit Gründen und Umständen der Erlaubniserteilung für dieses Lebensmittelgeschäft (Privatbesitz).

⁹⁷ Glückwunschsreiben vom September 1951 (Privatbesitz). Kurzmitteilung (Flyer) für Kunden, Einladung zum Jubiläumverkauf (Privat). Adressbuch 1951a) Gewährsperson mit Lebensmittelhandel im Branchenverzeichnis, mit Kaufmann im alphabetischen Verzeichnis.

⁹⁸ Handzettel als Anschreiben mit auszufüllendem Lösungsteil zur Abgabe im Laden bis 22.12.1955 (Privatbesitz).

⁹⁹ Antrag auf Milch-Konzession vom Mai 1955, Protokoll des Beschlusausschusses über Erlaubniserteilung vom Juni 1955, Bescheinigung über Gewerbe-Anmeldung vom November 1955 (Privatbesitz).

¹⁰⁰ Beantragung der Genehmigung im August 1958 (Privatbesitz).

¹⁰¹ Bescheinigung vom Dezember 1963 (Privatbesitz).

¹⁰² Bescheinigung und Erlaubnis der Erweiterung vom April 1966 (Privatbesitz).

¹⁰³ Werbeanzeige mit der Ankündigung von Überraschungspreisen für den 25.10.1976 (Privatbesitz).

¹⁰⁴ Brief der Gewährsperson an die EDEKA 1976 (Privatbesitz).

1979 wurde der Laden wegen Umbaus geschlossen und ein Räumungsverkauf angepriesen.¹⁰⁵ Die Textilien wurden aus dem Sortiment genommen und nur noch Lebensmittel verkauft. Zum 111-jährigen Jubiläum 1987 erschien in der Tageszeitung ein langer Bericht über die Geschichte des Ladens und Herr Zwikirsch bekam ein Glückwunschtelegramm vom Bürgermeister.¹⁰⁶ 1993 musste Herr Zwikirsch das Geschäft aus gesundheitlichen Gründen aufgeben. Auch seine Kinder wollten das Geschäft nicht weiterführen, obwohl die Töchter in dem Laden ausgebildet worden waren. Die Geschäftsräume wurden verpachtet und weiterhin als Lebensmittelladen genutzt.

Das traufenständige, zweistöckige Wohnhaus, in dem 1876 ein Lebensmittelhandel eröffnet worden war, lag ca. 500m vom Bergisch Gladbacher Marktplatz entfernt oder „5 min vom Rathaus“, wie es in einer Werbeanzeige hieß.¹⁰⁷ Die Eingangstür in der Mitte der Hausseite war auch gleichzeitig der Eingang zu dem rechts gelegenen Ladenraum.¹⁰⁸ Nach dem Brand 1913 wurde im neugebauten Haus ein eigener Ladeneingang mit Schaufenstern an beiden Seiten in der rechten Haushälfte eingerichtet.¹⁰⁹ Der Laden war nun 19m² groß. In der linken Haushälfte im Erdgeschoß lag die Uhrmacherwerkstatt des Bruders der Ehefrau. Diese Größe und Lage behielt das Lebensmittelgeschäft bis nach dem Zweiten Weltkrieg.¹¹⁰

1962 wurde das ehemalige Uhrmachergeschäft des Schwagers an der Rommescheider Straße in ein anderes Haus ausgelagert und der freie Raum als Erweiterung für das Lebensmittelgeschäft hinzugenommen.¹¹¹ Beim 80-jährigen Jubiläum 1956 hatte sich der Laden schon über die gesamte Hausseite ausgebreitet und der ehemalige Hauseingang wurde als Ladeneingang genutzt. Links und rechts lagen die beiden großen Schaufenster, wobei das rechte aus dem ehemaligen Ladeneingang mit den beiden Schaufenstern bestand.¹¹² 1963 wurde die Ladenfläche durch einen Anbau mehr als verdoppelt. Links neben dem Wohnhaus wurde dieser einstöckiger Anbau errichtet, dessen Erdgeschoß als Verkaufsfläche und die erste Etage als Wohnräume eingerichtet wurden. Der Ladeneingang wurde nun an die Schnittstelle zwischen altem und neuem Gebäude verlegt. Die Front des Anbaues bestand fast ausschließlich aus Schaufenstern.¹¹³

¹⁰⁵ Werbeblättchen für die Kunden (Privatbesitz).

¹⁰⁶ Zeitungsartikel Kölner Stadtanzeiger o.A.; Telegramm (Privatbesitz).

¹⁰⁷ Adressbuch 1951.

¹⁰⁸ Foto 1909 (Privatbesitz).

¹⁰⁹ Foto ca. 1919/20 (Privatbesitz).

¹¹⁰ Foto 1949 (Privatbesitz).

¹¹¹ Foto 1952 noch mit Uhrmacherwerkstatt (Privatbesitz), Steuerbescheid für den Kleinhandel mit Branntwein mit Angabe der erlaubten Betriebsfläche von 32m² vom März 1962 (Privatbesitz).

¹¹² Foto 1956 (Privatbesitz).

¹¹³ Foto nach 1963 (Privatbesitz).

Frau Rademacher (Jg. 1923)

Frau Rademacher bewarb sich 1939 für eine Lehre als Verkäuferin bei dem Lebensmittel-Filialbetrieb Cornelius Stüssgen. Die Zentrale dieser Firma lag in Köln, von wo aus ein großes Filialennetz, darunter auch zwei Geschäftsstellen in Bergisch Gladbach, versorgt wurde. Die Lehre von 1939 bis 1942 absolvierte Frau Rademacher in der Filiale an der Hauptstraße in Bergisch Gladbach. Dort war sie anschließend noch als Verkäuferin angestellt, musste während des Krieges aber für kurze Zeit in eine Filiale nach Köln-Dellbrück ausweichen. Bis 1948 blieb sie in der Filiale in Bergisch Gladbach. Danach arbeitete Frau Rademacher in der Filiale in Köln-Kalk, wo sie auch zur Filialleiterin befördert wurde. 1954 wurde ihr nach 15jähriger Betriebszugehörigkeit eine Urkunde verliehen. Im Laufe ihrer Berufstätigkeit wechselte sie häufig zwischen Stüssgen-Filialen in den Kölner Stadtteilen Kalk, Vingst, Höhenberg, Mülheim und Deutz. Von 1962 bis 1964 arbeitete sie in der zweiten Filiale in Bergisch Gladbach, die etwas außerhalb des Zentrums lag. Dort war Frau Rademacher als Filialleiterin tätig und feierte 1964 ihre 25-jährige Betriebszugehörigkeit bei der Firma Stüssgen, was ihr eine Erwähnung in der Angestelltenzeitschrift „Cornelia-Magazin“ von Stüssgen einbrachte.¹¹⁴ Frau Rademacher bekam 1979 den Ehrenbrief für 40 Jahre Zugehörigkeit zum Stüssgen-Personal. 1983 wurde sie pensioniert, nachdem sie die letzten Jahre in einer Filiale in Köln-Buchforst gearbeitet hatte.

Die erste Bergisch Gladbacher Stüssgenfiliale wurde 1899 auf der Hauptstraße zwischen Marktplatz und Kino eröffnet. Bei einer Revision der Drogerien oder Läden, die Drogen und giftige Farben anboten, im Jahr 1902, wurde das Geschäft als „Kölner-Konsumanstalt, Inhaber Kornelius Stüssgen“¹¹⁵ aufgeführt. Spätestens seit 1910 wurden die Filialen unter dem Namen „Rheinisches Kaufhaus“ bekannt.¹¹⁶ 1928 wurde der Name dann in „Firma Cornelius Stüssgen Aktiengesellschaft“ umgeändert.¹¹⁷

Die Ladenfläche der ersten Bergisch Gladbacher Filiale von 1899 betrug bei der Eröffnung 63m² und wurde von der Schwester von Cornelius Stüssgen geleitet. Zur Straßenseite waren zwei Schaufenster, in der Mitte befand sich mit einem Treppenaufgang die Eingangstür.¹¹⁸ Eine lange Theke stand links von der Eingangstür und reichte bis an die entgegengesetzte Wand. Hinter dem Laden lag ein Büro, an das das Lager anschloss. Zu dieser Zeit wohnte Frau Stüssgen mit drei Verkäuferinnen

¹¹⁴ Für die Mitarbeiter von Stüssgen gab es eine monatlich erscheinende Zeitschrift, Cornelia-Magazin genannt. Hier wurden u.a. auch firmeninterne Ankündigungen gemacht. Cornelia-Magazin 5/1964, S. 22.

¹¹⁵ STAGL C 1327.

¹¹⁶ STAGL D 373.

¹¹⁷ STAGL E 2/1449/11. In der Mitteilung der Firma Stüssgen vom 9.2.1937 an die Stadtkasse Bergisch Gladbach bezüglich der Lohnsummensteuer meldet der Bearbeiter, dass die Stadt das Voranmeldungsformular fälschlicherweise an die Firma Rheinisches Kaufhaus geschickt habe, die sich seit 1928 schon in Firma Cornelius Stüssgen Aktiengesellschaft umbenannt habe.

¹¹⁸ Cornelia-Magazin 1 (1963), S. 26.

auch im selben Haus im ersten Stock,¹¹⁹ was aber in den 1930er Jahren nicht mehr der Fall war. Jetzt hatten die Wohnungen keinen Bezug mehr zu dem Laden. Seit 1910 war Herr Stüssgen in Bergisch Gladbach Mitglied der Berufsgenossenschaft. Zu dieser Zeit wurden zwei bis drei Angestellte für die Filiale auf der Hauptstraße gemeldet und das „Rheinische Kaufhaus“ als „Kolonialwarengeschäft“ bezeichnet.¹²⁰ Das Adressbuch von 1920 führte dementsprechend unter den Kolonialwarengeschäften auch die Filiale des Rheinischen Kaufhauses auf.¹²¹ 1939 wurden unter der Rubrik Lebensmittelläden im Adressbuch gleich zwei Filialen gemeldet.¹²² Aus diesem Grund ist anzunehmen, dass sich die Zahlung der Lohnsummensteuer für Januar 1939 und die Angabe von neun Arbeitnehmern auf beide Filialen bezogen.¹²³ Die veterinärmedizinische Revision der Metzgereien und Lebensmittelläden in den Jahren nach dem Zweiten Weltkrieg bestätigte, dass beide Filialen auch nach dem Krieg wieder geöffnet hatten, auch wenn 1947 und 1948 keine Wurst- oder Fleischwaren vorhanden waren.¹²⁴

1956 wurde der Laden auf der heutigen Hauptstraße renoviert und zu einem Schnellbedienungsladen umgestaltet.¹²⁵ Bis zu seiner Schließung im Jahre 1963 blieb er immer noch ein Bedienungsladen. Anstelle der alten Filiale wurde einige hundert Meter weiter Richtung Bahnhof auf der Hauptstraße eine neue Filiale errichtet, die im selben Jahr eröffnet wurde.¹²⁶ Dieser neue Laden hatte 550 m² Verkaufsfläche und 230 m² Lagerfläche. Die Fassade zur Hauptstraße bestand überwiegend aus Schaufenstern und der Eingangstür. Zudem gab es aber noch einen Ein- bzw. Ausgang an der Rückseite, wo sich der Parkplatz mit 80 Stellplätzen für Kundenfahrzeuge anschloss.¹²⁷ Diese neue Filiale war „mit allem Raffinement eingerichtet und ausgestattet, vom motorgetriebenen Transportsystem und anderen technischen Hilfsmitteln zur Arbeiterleichterung, den großzügigen Kühleinrichtungen und modernen Verkaufsmöbeln bis zum liebevoll eingerichteten Aufenthaltsraum für die Mitarbeiter.“¹²⁸ Das Personal bestand neben dem Marktleiter noch aus den Abteilungsleitern für „Lebensmittel“, „Obst und Gemüse“, „Frischfleisch“, einer Substitutin sowie zusätzlichen Verkäuferinnen.¹²⁹

¹¹⁹ Cornelia-Magazin 1 (1963), S. 26.

¹²⁰ STAGL D 373.

¹²¹ Adressbuch 1920.

¹²² Adressbuch 1939.

¹²³ STAGL E 2/1449/11. Die Lehrlinge sind nicht unter den neun genannten Arbeitnehmern, sie müssten noch zum Personalstab dazugerechnet werden.

¹²⁴ STAGL E 3/223.

¹²⁵ Cornelia-Magazin 1 (1963), S. 26.

¹²⁶ Cornelia-Magazin 3 (1964), S. 23: Ausflug der Belegschaft Bergisch Gladbach I in den Westwald.

¹²⁷ Cornelia-Magazin 5 (1964), S. 3.

¹²⁸ Cornelia-Magazin 5 (1963), S. 3.

¹²⁹ Cornelia-Magazin 5 (1963), S. 4.

Die zweite Filiale in Bergisch Gladbach lag etwas außerhalb des Zentrums in der Cederwaldstraße. Wann diese Filiale eröffnet wurde, ist nicht sicher belegt. 1920 war sie noch nicht im Adressbuch aufgeführt,¹³⁰ erschien dafür aber 1939 unter der Rubrik Lebensmittelladen.¹³¹ 1956 wurde diese Filiale zum Selbstbedienungsladen umgebaut. Von 1962 bis 1964 arbeitete dort Frau Rademacher, die 1964 von den Kunden zur freundlichsten Mitarbeiterin dieser Filiale gewählt wurde.¹³² Wann diese zweite Bergisch Gladbacher Stüssgenfiliale aufgegeben wurde, lässt sich nicht genau sagen. 1964 wurde sie noch in der Mitarbeiterzeitung und 1969/70 im Adressbuch erwähnt.¹³³ Viel länger bestand sie aber laut Frau Rademacher nicht mehr. Seitdem gab es in Bergisch Gladbach nur noch die Stüssgenfiliale an der Hauptstraße, die auch 1998 noch bestand.

7.2.2. Lindlar

Frau Gronewald (Jg. 1914)

Der Vater von Frau Gronewald führte neben seinem Beruf als Klempner seit 1887 einen kleinen Lebensmittelhandel in dem Wohnhaus der Familie, das ca. 300 m vom Dorfzentrum Lindlars entfernt lag. In der Gewerbesteuerliste von 1886/87 wurde der Vater als Kleinhändler aufgelistet.¹³⁴ 1897 kauften die Eltern von Frau Gronewald ein Wohn- und Geschäftshaus im Zentrum von Lindlar am Kirchplatz.¹³⁵ In den Geschäftsräumen entstand ein Gemischtwarengeschäft, in dem Lebensmittel, Haushaltswaren und Eisenwaren verkauft wurden.¹³⁶ Der Vater übte weiterhin den Beruf des Klempners bzw. Installateurs aus, wie der Gewerbesteuerliste von 1905 zu entnehmen ist.¹³⁷ Die Mutter, die eigentlich Schneiderin gelernt hatte, führte mit der ältesten Schwester von Frau Gronewald den Laden. Gleichzeitig hatte die Familie bis nach dem zweiten Weltkrieg für die Eigenversorgung noch zwei bis vier Kühe im Stall, die auf familieneigenem Weideland gehalten wurden. Die Gewerbesteuerliste von 1914 wies den Vater von Frau Gronewald noch immer als Klempner aus,¹³⁸ ebenso wie die Liste der für den Warenumsatzstempel 1916 in Betracht kommenden Personen,

¹³⁰ Adressbuch 1920.

¹³¹ Adressbuch 1939.

¹³² *Cornelia-Magazin* 5 (1964), S. 3. An einer Befragung von Stüssgen-Kunden in allen Filialen nahmen 64.300 Kunden teil. 33.700 nannten Namen bei der Frage nach den freundlichsten Stüssgen-Mitarbeitern. Die Gewährsperson wurde von den Kunden der Filiale Bergisch Gladbach II zur freundlichsten Verkäuferin dieser Filiale gewählt.

¹³³ *Cornelia-Magazin* 4 (1964), S. 10; Adressbuch 1969/70.

¹³⁴ GALIN I 828: Auch in der Gewerbesteuerliste von 1888/89 wird der Vater als Kleinhändler aufgelistet. In beiden Fällen wird eine jährliche Steuerpflicht von 6 Mark angegeben.

¹³⁵ Zeitungsausschnitt von 1988 o.A. (Privatbesitz).

¹³⁶ Foto aus Zeitungsbericht von 1988 (Privatbesitz).

¹³⁷ GALIN I 829, Gewerbesteuerliste 1905.

¹³⁸ GALIN I 829.

in der er aber zusätzlich noch als Spezereihändler aufgeführt ist.¹³⁹ 1922 war laut Versichertenliste der Allgemeinen Ortskrankenkasse lediglich eine Person beim Vater angestellt.¹⁴⁰ Da der Beruf hier nur mit Klempner angegeben wurde, handelte es sich sicher nicht um eine im Laden angestellte Person, sondern um einen Mitarbeiter im Installationsbetrieb des Vaters.

Die Waren lieferte vor dem Zweiten Weltkrieg der Großhändler Meurer aus Wipperfürth. Seit 1955 waren die Eltern der Gewährsperson der Handelskette „T.I.P.“ angeschlossen, und wurden von dem Großhändler August Jäger aus Runderoth beliefert.

Frau Gronewald hatte erst Ende der 1930er Jahre im Alter von 25 Jahren eine Lehre bei der Sparkasse Wipperfürth gemacht.¹⁴¹ 1949 stieg sie in das familieneigene Geschäft ein, weil die Mutter, die nach der Heirat ihrer ältesten Tochter 1948 allein den Laden führte, aus gesundheitlichen Gründen die Arbeit nicht mehr bewältigen konnte. Frau Gronewald kündigte ihre Stelle bei der Sparkasse in Köln und übernahm den Laden. Ihr Bruder führt den väterlichen Betrieb mit einer Werkstatt im gleichen Haus weiter und arbeitete als Installateur, wie das Branchenverzeichnis von 1951 bezeugt. Eine weitere Schwester fing nach dem Tod der Mutter 1956 im Laden an und führte seitdem den Betrieb mit Frau Gronewald zusammen. Aus diesem Anlass wurde der Laden 1957 noch einmal vergrößert. Der Bruder verunglückte 1962 und die Schwägerin von Frau Gronewald übernahm die Eisenwarenabteilung des Ladens.¹⁴² Aus diesem Grund stand ein nochmaliger Umbau an. 1964 wurde das 75-jährige Geschäftsjubiläum gefeiert, bei dem die Erweiterung der Lebensmittelabteilung präsentiert wurde.¹⁴³ Das gemischte Sortiment umfasste „Eisenwaren, Herde, Öfen, Werkzeuge, Lebensmittel, Feinkost“.¹⁴⁴ Neben den beiden Schwestern waren nur noch Lehrlinge im (Lebensmittel-) Laden beschäftigt. 1966 stand der Laden weiterhin unter der Leitung der Geschwister.¹⁴⁵ 1973 wurde der Verkauf von Lebensmitteln zugunsten der Haushalts- und Eisenwaren aufgegeben. Frau Gronewald führte den Haushaltswarenladen noch bis 1988, verpachtete die Geschäftsräume dann aber an eine Buchhandlung.

Die Eltern von Frau Gronewald hatten 1897 ein Haus am Kirchplatz gekauft, das sowohl über Wohn- als auch über Geschäftsräume verfügte. Im Erdgeschoss war ein Ladenraum vorhanden, in dem der Gemischtwarenhandel eingerichtet wurde. Au-

¹³⁹ GALIN I 804.

¹⁴⁰ GALIN I 468.

¹⁴¹ „Ich habe spät die Lehre gemacht bei der Sparkasse. Das war am Anfang vom Krieg“ (Frau Gronewald).

¹⁴² Zeitungsausschnitt von 1988 (Privatbesitz).

¹⁴³ Vier Fotos von der Jubiläumsfeier mit der neuen Lebensmittelabteilung von 1964 (Privatbesitz).

¹⁴⁴ Plakat zum Jubiläum 1964. Die Kunden wurden mit 3% Rabatt gelockt, die Rabattmarken sind in Privatbesitz vorhanden.

¹⁴⁵ GALIN II 446.

ßerdem lag im Haus noch die Werkstatt des Vaters, die auch später von dem Sohn genutzt wurde. 1953 wurde der Laden verändert und größere Schaufenster eingebaut.¹⁴⁶ Der Eingang, der zur Straße lag, führte in einen Flur. Von diesem Flur aus ging es links in die Wohnung und rechts in den Laden. Später wurde umgebaut, und das Geschäft bekam einen eigenen Eingang. 1957 wurde noch einmal erweitert, indem die Werkstatt des Bruders als Ladenraum integriert wurde und eine neue Werkstatt hinter dem Haus angebaut wurde. Der Laden hatte zu dieser Zeit mit dem Lager zusammen ungefähr eine Fläche von 160 m².

Herr Quabach (Jg. 1912)

Der Großvater und der Vater von Herrn Quabach waren Viehhändler, die Kühe nach Köln auf den Markt oder zum Schlachthof brachten und nebenbei eine kleine Lebensmittelhandlung betrieben.¹⁴⁷ Die beiden Brüder des Vaters hatten bei einem Lebensmittelfilialbetrieb in Köln gelernt und gearbeitet und dann in Wuppertal selbst einen Filialbetrieb gegründet. Der Vater von Herrn Quabach kaufte 1912 ein Haus in Lindlar auf der Eichenhofstraße, in dem zuvor eine Metzgerei bestanden hatte. In diesem Verkaufsraum richtete er einen Lebensmittelladen ein. Berufserfahrung als Lebensmittelhändler hatte er während eines einjährigen Aufenthaltes im Lebensmittelfilialbetrieb seiner Brüder in Wuppertal-Elberfeld gesammelt. Die Ladeneinrichtung sowie die Warenlieferungen für den neuen Laden in Lindlar organisierte die Verwandtschaft aus Wuppertal. Folglich konnte das Geschäft in Lindlar als Filiale bezeichnet werden, was auch der gemeinsame Name „Kölner Import-Haus“ der Firma in Wuppertal und der Filiale in Lindlar bestätigte. Zur Eröffnung 1912 wurde ein Werbeplakat gedruckt und ausgehängt, das die Vorzüge des neuen Geschäfts anpries. Dass die Waren besonders preiswert angeboten werden konnten, wurde auf dem Plakat mit der Möglichkeit des Mengeneinkaufs über den Betrieb in Wuppertal erklärt. Außerdem sollte Barzahlung zwingend sein. Der Inhaber des Kölner Import-Hauses in Lindlar, der Vater von Herrn Quabach, sah sich aber auch als Zwischenhändler und Lieferant für kleinere Geschäfte und als Wiederverkäufer und übernahm somit die Rolle des Großhändlers für Geschäfte der Gemeinde Lindlar.¹⁴⁸ Im Jahr der Eröffnung wurde auch Herr Quabach geboren. 1913 wurde der Vater als Wahlberechtigter für die Wahl des Ausschusses der Allgemeinen Ortskrankenkasse mit der Berufsbezeichnung „Geschäftsinhaber“ aufgeführt.¹⁴⁹ Ein Jahr später wurde er in der Gewerbesteuerliste als „Kaufmann“ bezeichnet und zu einer jährlichen Steuer von 24 Mark veranschlagt.¹⁵⁰

¹⁴⁶ Aus zwei kleineren Fenstern wurde ein großes Schaufenster.

¹⁴⁷ GALIN I 835. Die Klassensteuerreklamation für die Jahre 1891/92 weist den Großvater der Gewährsperson als Ackerer und Spezereihändler aus.

¹⁴⁸ Plakat zur Geschäftseröffnung 1912 (Privatbesitz).

¹⁴⁹ GALIN I 468.

¹⁵⁰ GALIN I 829, Gewerbesteuerliste 1914.

Das Geschäft lief während des Ersten Weltkrieges sehr gut. Der Vater von Herrn Quabach war aus Altersgründen nicht als Soldat eingezogen worden und konnte sich mit Unterstützung seiner Brüder aus Elberfeld ganz auf den Handel konzentrieren. 1916 erreichte er mit seinem „Spezerei- und Kolonialwarenhandel“ schätzungsweise 50.000 Mark jährlichen Warenumsatz, den höchsten Umsatz seiner Steuergruppe.¹⁵¹

Solange seine sieben Kinder klein waren, beschäftigte er zahlreiche Angestellte. Als die Kinder größer wurden, halfen sie entweder im Laden oder bei der Beschaffung der Waren mit, die von den Verwandten aus Wuppertal mit der Bahn nach Lindlar geschickt wurden. Herr Quabach folgte 1927 seinem Bruder nach Wuppertal in den Betrieb der Verwandten, während der andere Sohn und die Töchter im Lindlarer Laden halfen. Er lernte in Wuppertal die Leitung eines Lebensmittelgeschäfts bzw. eines Filialbetriebes kennen, ohne jedoch eine Lehre zu absolvieren.

Sein Vater beschäftigte 1930 in Lindlar drei Personen,¹⁵² 1935 wurde in dem Laden eine Person ausgebildet, wie die Berufsschulbeiträge beweisen.¹⁵³ 1937 kam Herr Quabach wieder zurück nach Lindlar, um seinen Eltern zu helfen, weil sein ältester Bruder eingezogen worden war. Eigentlich wollte er nach zwei Jahren wieder nach Wuppertal, wurde aber 1939 selbst eingezogen und kam erst 1949 aus der Kriegsgefangenschaft nach Lindlar zurück.

Während dieser Zeit führte sein Vater den Lebensmittelladen in Lindlar weiter, wie auch die Erwähnung in den Adressbüchern von 1939 und 1951¹⁵⁴ bestätigt. Nach der Rückkehr aus der Kriegsgefangenschaft blieb Herr Quabach bis 1953 im Laden der Eltern. In dieser Zeit lernte er seine Frau kennen, mit der er 1953 einen Lebensmittelladen in Kürten-Biesfeld übernahm. Der Laden seines verstorbenen Vaters wurde von den Geschwistern¹⁵⁵ weiter geführt und 1978 aufgegeben. Die Geschäftsräume wurden vermietet.

Der Laden in Lindlar lag in der Eichenhofstraße gegenüber der Kirche im Zentrum des Ortes. Die Räume im Erdgeschoss wurden schon vor 1912 als Geschäftsräume für eine Metzgerei und einen Lebensmittelladen genutzt, während im ersten Stock Wohnräume vorhanden waren. Seit 1912 wurde das Erdgeschoss komplett für die Unterbringung des Lebensmittelladens der Familie Quabach genutzt. An der Traufseite, die zur Straße hin lag, befanden sich zwei kleine und ein großes Schaufenster, in der Mitte lag der Eingang zum Laden. Rechts daneben befand sich die Eingangstür

¹⁵¹ GALIN I 804.

¹⁵² GALIN II 44, Liste der Beschäftigten für die Allgemeine Ortskrankenkasse 1930. Es ist allerdings nicht ersichtlich, ob es sich dabei auch um Familienangehörige gehandelt haben kann.

¹⁵³ GALIN II 44, Berufsschulbeiträge.

¹⁵⁴ Adressbuch 1951; Adressbuch 1939.

¹⁵⁵ GALIN II 446. Der Laden ist unter der Nennung von „Geschw.“ verzeichnet.

zum Treppenhaus.¹⁵⁶ Hinter dem Verkaufsraum lagen noch zwei als Lager genutzte Räume. An einer Hausseite befand sich ein Anbau, in dem das Petroleumfass gelagert wurde.¹⁵⁷

Nachdem Herr Quabach aus der Kriegsgefangenschaft zurückgekehrt war, wurde der Laden umgebaut. Der Schreiner Pistor aus Kürten, der vorher bei der Ladenbau-firma Kind in Kotthausen gelernt und gearbeitet hatte, baute 1953 die Ladeneinrichtung für einen Selbstbedienungsladen.¹⁵⁸ Dieser soll laut Aussage der Gewährsperson der erste Selbstbedienungsladen im Rheinisch-Bergischen Kreis gewesen sein. Nach der Aufgabe des Geschäfts 1978 wurden die Räume vermietet und ein Blumenladen in den Geschäftsräumen eingerichtet.

Frau Quabach, geb. Bördgen (Jg. 1926))

Vater und Großvater von Frau Quabach waren Landwirte. Nach der Beendigung der Volksschule 1941 und einem Pflichtjahr hatte sie 1942 eine Lehre bei der Konsumgenossenschaft Gummersbach in der Filiale in Lindlar begonnen. In dieser Lehrzeit waren neben ihr noch eine weitere Verkäuferin sowie eine Filialleiterin tätig. Nach drei Jahren Lehrzeit war Frau Quabach in der Verkaufsstelle als Verkäuferin und später als Filialleiterin angestellt. Während ihrer Zeit als Filialleiterin waren vier bis fünf Frauen in dem Laden beschäftigt. 1953 heiratete sie den Sohn des Geschäftskonkurrenten, Herrn Quabach, und übernahm mit ihm einen Lebensmittelladen in Kürten-Biesfeld.

Aussagen zu dem Konsumgeschäft in Lindlar sind nur spärlich vorhanden. Seit wann es einen Konsum in Lindlar gab, ist nicht genau zu bestimmen. Laut Aussage einer anderen Gewährsperson¹⁵⁹ war dieses Geschäft erst nach dem Ersten Weltkrieg eröffnet worden. Für die Gemeinde Lindlar wurde 1929 sowohl in Lindlar als auch in Frielingsdorf eine Verbrauchergenossenschaft mit je einem Beschäftigten gemeldet. 1930 und 1935 wurden für Lindlar zwei beschäftigte Personen genannt.¹⁶⁰ Ursprünglich lag die Filiale der Konsumgenossenschaft in Lindlar an der Pollerhofstraße. Dieser Laden wurde aber zu klein und das Geschäft musste auf die Hauptstraße verlegt werden. 1966 hatte es, wie schon vor dem Zweiten Weltkrieg, zwei Filialen der Konsumgenossenschaft in der Gemeinde gegeben, davon eine in Lindlar auf der

¹⁵⁶ Foto von 1927 (Privatbesitz).

¹⁵⁷ Skizze von der Gewährsperson.

¹⁵⁸ Interview mit Herrn Pistor als Ergänzung zu den Gewährspersonen. Foto von 1955 (Privatbesitz).

¹⁵⁹ Frau Gronewald.

¹⁶⁰ GALIN II 44, Verzeichnis der Arbeitgeber und die Zahl der bei ihnen beschäftigten Personen 1929, 1930, 1931 und 1935.

Hauptstraße und die andere in Frielingsdorf auf der Montanusstraße.¹⁶¹ 1968 wurde für beide Filialen jeweils eine Schülerin gemeldet, die dort ihre Lehre machte und die Berufsschule in Wipperfürth besuchte.¹⁶²

Eheleute Quabach (s.o.), Kürten-Biesfeld

Der Laden, den das Ehepaar Quabach 1953 in Kürten-Biesfeld übernommen hatten, wurde von einer Frau verpachtet, die aus Altersgründen den Laden aufgeben musste. Das Geschäft war mit 300m² größer als die Läden in Lindlar. Es war schon vor der Übernahme kein reiner Lebensmittelladen gewesen, sondern ein Gemischtwarenladen mit Textilien und Schreibwaren. Die neuen Pächter übernahmen das Sortimentsgemisch. Lediglich die zahlreichen Lieferanten und Großhändler wurden 1954 zugunsten der SPAR-Handelskette aufgegeben. 1958 stellten die Gewährsleute auf Teilselbstbedienung um. Zwischen 1962 und 1965 wurde der gesamte Laden stark vergrößert und die Selbstbedienung eingeführt.¹⁶³ Um dafür genügend Raum zu haben, wurden die Wohnräume, die neben dem Laden lagen, zu Geschäftsräumen umgewandelt und eine Wohnung im Nachbarhaus angemietet. Von Ende der 1950er Jahre bis Mitte der 1960er Jahre gab es zu dem Geschäft in Biesfeld eine Filiale in Hommerich.¹⁶⁴

Einschließlich der Lehrlinge waren teilweise bis zu sieben Personen in dem Biesfelder Laden beschäftigt. Das Personal reduzierte sich im Laufe der Jahre, als die Einnahmen nicht mehr so hoch waren und die Selbstbedienung die Anwesenheit von Verkäuferinnen weitgehend überflüssig machte. Dafür arbeiteten halbtags oder stundenweise Aushilfen, meist ehemalige Lehrlinge oder Angestellte. Der Laden in Biesfeld wurde bis 1979 von dem Ehepaar Quabach geführt. Sie gaben ihn auf, weil Herr Quabach aus gesundheitlichen Gründen in den Ruhestand gehen musste und zogen nach Lindlar in das ehemalige Wohn- und Geschäftshaus der Familie Quabach zurück. Frau Quabach wollte sich noch nicht zur Ruhe setzen und arbeitete noch fünf Jahre als Teilzeitbeschäftigte in der Kaufhalle in Lindlar. Dort blieb sie nachdem sie 1984 pensioniert war bis 1989 als Aushilfe stundenweise beschäftigt.

Frau Krämer (Jg. 1923)

Der Vater von Frau Krämer war Schornsteinfeger und auch ihre Mutter hatte keine Beziehung zu einem Lebensmittelhandel. Auf eigenen Wunsch begann Frau Krämer 1937 in Wipperfürth eine Drogistenlehre in einer Drogerie mit Lebensmitteln. Die Kaufmannsgehilfenprüfung¹⁶⁵ mit der Spezialisierung auf Lebensmittel absolvierte sie

¹⁶¹ GALIN II 446.

¹⁶² GALIN II 45, Haushaltsplan des Berufsschulverbandes Wipperfürth, 1968.

¹⁶³ Fotos von 1965 und 1970, Innenaufnahmen (Privatbesitz).

¹⁶⁴ Fotos von der Filiale in Hommerich aus dem Jahr 1960 (Privatbesitz).

¹⁶⁵ Entlassungszeugnis für die Kaufmännische Abteilung des Berufsschulzweckverbandes Wipperfürth 1940.

1940 in Gummersbach. Anschließend blieb sie bis 1949 in dieser Drogerie,¹⁶⁶ wechselte dann in eine Filiale von Stüssgen in Wipperfürth, wo sie ein Jahr blieb und als Filialleiterin angestellt war. Nach ihrer Heirat 1951 kümmerte sie sich um den Haushalt und die Kinder, während ihr Mann als Innenarchitekt bei der Ladenbaufirma Kind in Kotthausen arbeitete.

1954 beschloss Frau Krämer, einen eigenen Lebensmittelladen im Wohnhaus der Familie an der „Mühlenseite“ in Lindlar, zu eröffnen. Ihr Ehemann sorgte mit Hilfe seiner beruflichen Beziehungen zur Ladenbaufirma Kind für eine moderne Einrichtung. Das Geschäft lief gut, weshalb 1956, nur zwei Jahre nach der Eröffnung, schon angebaut werden musste, um den Laden zu vergrößern. Die neue Einrichtung kam ebenfalls von Kind. Somit hatte Lindlar 1956 nach Aussage von Frau Krämer seinen ersten Selbstbedienungsladen.¹⁶⁷ Frau Krämer war Mitglied der Handelsorganisation „T.I.P.“. Die Waren kamen von dem Großhändler Jäger aus Runderoth, der sich als Bezirkslieferant der Deutschen T.I.P.-Handelsorganisation bezeichnete.¹⁶⁸ Allerdings war er nicht der einzige Lieferant, denn Frau Krämer bezog verschiedene Warengruppen noch von anderen Händlern.¹⁶⁹ Im Laufe der Jahre waren insgesamt drei Lehrlinge beschäftigt und für einzelne Tage oder Stunden war eine Aushilfe angestellt.¹⁷⁰ Der Laden lief bis 1972, dann musste Frau Krämer aus gesundheitlichen Gründen die Arbeit aufgeben. Nach der Schließung des Geschäftes wurde in dem Raum ein Büro eingerichtet.

Das Wohnhaus, in dem der Laden seit 1954 bestand, lag etwas außerhalb des engen Zentrums von Lindlar in einem neueren Wohngebiet an der „Mühlenseite“, jenseits der Hauptverkehrsstraße, allerdings nur ca. 400m von der Kirche entfernt. Der Laden wurde 1954 im ehemaligen Wohnzimmer eingerichtet, allerdings schon

¹⁶⁶ Lehrling von 1937–1940 in der Markt-Drogerie Paul Dintz in Wipperfürth, Lebensmittelhandlung mit Foto-Drogerie, 1940–1947 dort als Verkäuferin angestellt, dann von neuem Ladenbesitzer übernommen. Verkäuferin 1947–1949 in Foto-Drogerie Dintz, Inh. Erwin Broegger, Wipperfürth, Kündigung auf eigenen Wunsch, Zeugnis von 1949. (Privatbesitz).

¹⁶⁷ Allerdings beanspruchen auch andere Gewährleute die früheste Einführung der Selbstbedienung für ihren Laden.

¹⁶⁸ Ordersatz von: „August Jäger Nachf., Runderoth/Rhld., Bezirkslieferant der Deutschen T.I.P. Handelsorganisation, Lebensmittel-Großhandlung, Tabakwaren, Tiefkühlkost, Kaffee-Rösterei, Kellerei, Obst und Gemüse, SB-Großkauf.“ Der Ordersatz enthält alle verfügbaren Waren, die der Großhändler dem Einzelhändler anbietet. Dieser kann anhand der Liste, in der auch die verschiedenen Packungsgrößen oder Mengenangaben verzeichnet sind, das Gewünschte bestellen. Der Großhändler kündigt auch die Waren an, die in nächster Zeit z.B. durch Fernsehwerbung besonders promotet werden.

¹⁶⁹ Wareneingangsbuch: Mai 1970–Mai 1971, Januar 1972–Juni 1972. Im Wareneingangsbuch, das von der Gewährperson geführt wurde, sind das Datum der Lieferung, der Lieferant, die Art der Lieferung (z.B. Gemüse, Tabak, Gewürze, Lebensmittel usw.) und der Rechnungsbetrag aufgeführt.

¹⁷⁰ GALIN II 446. Die Liste mit Lebensmittelläden, Metzgereien und Beherbergungsbetrieben von 1966 ist die einzige archivalische Erwähnung der Gewährperson.

1956 in einen neuen Anbau am Haus verlegt. Zu dieser Zeit betrug die Verkaufsfläche ca. 50m². Der Laden hatte einen eigenen Eingang zur Straße hin sowie ein Schaufenster.

Frau Stiefelhagen (Jg. 1936), geb. Hagen

1934 kauften die Eltern von Frau Stiefelhagen, ein Haus an der Hauptstraße in Lindlar. Der Vater kümmerte sich um die Landwirtschaft,¹⁷¹ während die Mutter den Kolonial- bzw. Spezereiwarenladen¹⁷² weiterführte, den die ehemalige Besitzerin des Hauses, Frau Oedekoven, dort betrieben hatte. Die 1936 geborene Frau Stiefelhagen und ihre vier Schwestern machten in dem Geschäft eine Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau und arbeiteten nach der Lehre dort weiter.

Frau Stiefelhagen hatte 1951 die Lehre zur Einzelhandelskauffrau im elterlichen Laden absolviert. Seit dieser Zeit besaß die Familie ein Auto, das als Verkaufswagen genutzt wurde, um Lebensmittel in den abgelegenen Gebieten der Gemeinde Lindlar zu verkaufen. Der Vater gab die Landwirtschaft auf und fuhr den Verkaufswagen zusammen mit seiner Tochter, Frau Stiefelhagen.¹⁷³ Bis 1960 arbeitete sie im Betrieb der Eltern mit.¹⁷⁴

Als die Eltern 1964 den Laden aus Altersgründen aufgeben mussten, übernahm Frau Stiefelhagen mit ihrem Mann den Betrieb.¹⁷⁵ Herr Stiefelhagen war eigentlich Landwirt von Beruf, kümmerte sich nun aber um den Verkaufswagen und die Belieferung der Kunden in der weiteren Umgebung, während seine Frau im Laden arbeitete,¹⁷⁶ wo außerdem noch drei bis vier Lehrlinge und Verkäuferinnen beschäftigt waren.¹⁷⁷ Bis Mitte der 1970er Jahre fuhr der Verkaufswagen über Land,

¹⁷¹ Adressbuch Lindlar 1939. Der Vater wird im alphabetischen Verzeichnis mit dem Beruf Landwirt geführt.

¹⁷² GALIN I 800: „Nachweisung der von Einwohnern des Gemeindebezirks im Umherziehen oder gemäß § 7 des Gewerbesteuergesetzes steuerfrei betriebenen stehenden Gewerbe (einschl. der nur betriebssteuerpflichtigen Gewerbe)“ Lindlar 1913 sowie 1916. Die ehemalige Besitzerin wird 1913 mit einem Kolonialwarenhandel, 1916 mit einer Spezereiwarenhandlung erwähnt. Beide Listen bescheinigen ihr außerdem, dass sie „ohne Gehilfen“ ihren Laden geführt hat.

¹⁷³ Wandergewerbeschein B für Inländer: Der Gewerbeschein ist erstmals für das Jahr 1955 ausgestellt. Er gilt für den Verkauf von Dauerback-, Kolonial- u. Tabakwaren, Wasch- u. Putzmitteln. Als Begleitperson ist die Gewährsperson eingetragen. Der Ausweis wurde bis 1961 jährlich verlängert (Privatbesitz).

¹⁷⁴ Amtsärztliche Bescheinigung für die Gewährsperson durch den Kreisarzt 1959, keine „Beanstandung“ (Privatbesitz).

¹⁷⁵ Erlaubnisbescheid zum Kleinhandel mit Branntwein, 1964 ausgestellt auf die Gewährsperson (Privatbesitz).

¹⁷⁶ GALIN II 446, Auflistung der Lebensmittelgeschäfte, Metzgereien und Beherbergungsbetriebe 1966: Neben der Gewährsperson werden auch ihr Mann und eine Schwester für den gleichen Betrieb aufgezählt.

¹⁷⁷ GALIN II 45, Die Schülerliste des Berufsschulverbandes meldet 1968 einen Lehrling im Betrieb der Gewährsperson.

die letzten Jahre allerdings nur noch auf Bestellung. 1983 mussten Herr und Frau Stiefelhagen das Geschäft aufgeben, weil die Konkurrenz zu groß wurde und sich der Laden finanziell nicht mehr rentierte.

Die ehemalige Besitzerin des Hauses auf der Hauptstraße hatte den Lebensmittelladen in ihrem Wohnhaus in einem Raum auf der der Straße abgewandten Seite eingerichtet. Familie Hagen hatte diese Aufteilung beim Kauf des Hauses 1934 übernommen und den Geschäftsraum erst 1949 an die Straßenfront in einen ca. 20 m² großen Raum verlegt. 1953/54 wurde der Laden vergrößert und die gesamte Straßenbreite der Giebelseite als Verkaufsfläche genutzt. Im Untergeschoß befanden sich noch das Wohnzimmer und die Küche, in der ersten Etage waren die Schlafzimmer untergebracht. Bei der Übernahme des Ladens durch Frau Stiefelhagen 1964 wurde der Laden auf 57,25 m² erweitert.¹⁷⁸ Im Laufe der folgenden Jahre steigerte sich die Größe des Ladens auf 112 m². Im Jahr 1983 wurde der Laden aufgegeben und die Räume vermietet.

Herr Steinbach (Jg. 1936)

Die Eltern von Herrn Steinbach hatten 1928 geheiratet. Ihr Wohnhaus lag im Dorfkern von Lindlar. Dort betrieben sie eine Landwirtschaft mit einigen Kühen und überwiegend Pachtland.¹⁷⁹ Herr Steinbach wurde 1936 geboren. Als während des Zweiten Weltkrieges aufgrund der zunehmenden Zahl an Flüchtlingen in Lindlar die Milchversorgung gefährdet war, wurde der Vater von Herrn Steinbach 1944 zusammen mit zwei anderen Landwirten zum offiziellen Milchverteiler in Lindlar ernannt. Er bezog die Milch von der Molkerei in Hommerich und verkaufte sie gegen Lebensmittelmarken.¹⁸⁰ Das Geschäft mit dem Milchhandel lief gut, doch als der ehemalige Milchhändler aus dem Krieg zurückkehrte und seine Monopolstellung wieder einnehmen wollte, musste der Vater von Herrn Steinbach 1946 eine neue Erlaubnis zum Handel mit Milch beantragen, die aber aufgrund der noch nicht vorhandenen Kontingentierungsmaßnahmen nicht erteilt werden konnte.¹⁸¹ Fortan führte er den Handel auch ohne Erlaubnis weiter. 1948 veranlasste der Gemeindedirektor im Namen des Bürgermeisters die Molkerei in Hommerich – entgegen den Anordnungen des Landesernährungsamts in Bonn – drei Milchverteiler mit Milch zu beliefern, „um dem vollständigen Zusammenbruch der Versorgung der Bevölkerung

¹⁷⁸ Konzessionsakte für den Verkauf von Branntwein 1964: Grundrissplan des Ladens (Privatbesitz).

¹⁷⁹ Im Adressbuch Lindlar von 1939 findet sich für den Vater der Gewährsperson die Berufsangabe Landwirt.

¹⁸⁰ Brief des Milch-, Fett- und Eierwirtschaftsverbandes Rheinland, Außenstelle Bonn, an den Vater der Gewährsperson betreffend der „Einschaltung als Milchverteiler“, Bonn, den 23. Mai 1944 (Privatbesitz).

¹⁸¹ Brief des Gemeindedirektors an den Vater der Gewährsperson vom 30.11.1946, in dem er ihm mitteilt, dass die Erlaubnis zum Milchhandel noch nicht endgültig erteilt werden kann (Privatbesitz).

entgegenzuwirken.¹⁸² Zu diesen Milchverteilern gehörte auch der Vater von Herrn Steinbach. Einer der Milchhändler wollte seine Konkurrenten schwächen, indem er die Milch selbst zu den Kunden hin brachte.¹⁸³ Der Vater erwarb, um konkurrenzfähig zu bleiben, ebenfalls einen Pferdewagen und lieferte seit 1949 offiziell Milch aus. Nebenbei arbeitete er noch in den 1940er Jahren für die Bahnspedition und holte Pakete vom Bahnhof ab, die er dann auslieferte.¹⁸⁴

Nach und nach wurden aber das Fuhrunternehmen und die Landwirtschaft aufgegeben, um sich mehr auf den Handel zu konzentrieren. Schon nach der Währungsreform 1948 war ein kleiner Milchladen in der ehemaligen Küche des Wohnhauses eingerichtet worden. Dort sollten neben Milch auch Yoghurt und Buttermilch verkauft werden. Zu dem seit 1949 genehmigten Milchhandel bekam der Vater von Herrn Steinbach 1950 die Erlaubnis, das Geschäft um den Verkauf von Butter, Eier und Käse zu erweitern.¹⁸⁵

Herr Steinbach beendete 1951 die Schule. Danach machte er von 1951 bis 1954 im Milchhandel der Eltern eine Lehre zum Kaufmannsgehilfen für Lebensmittel. Nach Beendigung seiner Lehre arbeitete er weiterhin im Laden der Eltern. 1954 bestätigte der Oberkreisdirektor seinem Vater, dass die früher angeforderte Erlaubnis für den Handel mit Milcherzeugnissen Rechtskraft erlangt habe.¹⁸⁶ 1955 wurde die Erlaubnis des stationären Handels auch auf den ambulanten Handel mit Milch und Milcherzeugnissen im Ort Lindlar einschließlich Falkenhof und Heiligenhoven erweitert.¹⁸⁷ Der für die Auslieferung der Milcherzeugnisse notwendige Pferdewagen war schon 1953 gegen ein Goliath Dreirad-Auto ausgetauscht worden.¹⁸⁸ Ein Jahr später wurde noch ein VW-Bus hinzugekauft.¹⁸⁹

¹⁸² Brief des Landesernährungsamtes Bonn an den Vater der Gewährsperson vom 23.3.1948 in dem die Erlaubnis zur Milchverteilung zurückgenommen wurde. Wenige Tage später teilte am 1.4.1948 der Gemeindedirektor der Molkerei in Hommerich brieflich mit, dass drei Milchhändler nun offiziell für die Gemeinde Lindlar zuständig seien und von der Molkerei beliefert werden müssten. Einer diese Milchhändler war der Vater der Gewährsperson (Privatbesitz).

¹⁸³ Die Konkurrenz unter den Milchhändlern war stark ausgeprägt. Der Vater der Gewährsperson wurde in einem Brief von einem Bekannten gewarnt, dass sein Konkurrent die Monopolstellung als Milchhändler in Lindlar anstrebe (Privatbesitz).

¹⁸⁴ In der Steuererklärung für die Jahre 1948 und 1949 wird der Umsatz sowohl des Milchhandels als auch der Spedition aufgelistet (Privatbesitz).

¹⁸⁵ Brief des Oberkreisdirektors vom 25.07.1950 (Privatbesitz).

¹⁸⁶ Brief vom 16.9.1954. Die Erlaubnis für den Handel mit Milch war ja schon vorhanden, musste nun aber auf Milcherzeugnisse ausgeweitet werden (Privatbesitz).

¹⁸⁷ Brief vom 22.4.1955. Dem Vater der Gewährsperson wird ebenfalls der ambulante Handel mit Milcherzeugnissen gestattet (Privatbesitz).

¹⁸⁸ Foto aus dem Jahr 1953. Für den Lieferwagen Goliath, Baujahr 1953, war eine Versicherung für die Zeit von Mai 1955 bis Mai 1956 abgeschlossen worden (Privatbesitz).

¹⁸⁹ Foto aus dem Jahr 1954 (Privatbesitz).

Um im Milchhandel seiner Eltern arbeiten zu können, musste Herr Steinbach 1958 einen Nachweis in Milchfachkunde¹⁹⁰ erbringen, da ein solcher nicht in der Kaufmannsgehilfenprüfung für Lebensmitteleinzelhändler inbegriffen war.

Es entstand die Idee, das Sortiment zu erweitern und einen Lebensmittelladen zu eröffnen. Herr Steinbach informierte sich zu diesem Zweck schon zu Beginn des Jahres 1959 über das System der Selbstbedienung und machte eine Schulung mit, die vom Institut für Selbstbedienung in Köln angeboten wurde.¹⁹¹ Ende des Jahres 1959 wurde der Laden umgebaut und vergrößert.¹⁹² Aus dem Milch- und Butter-, Eier-, Käse-Geschäft¹⁹³ wurde ein Lebensmittelladen mit Vollsortiment.¹⁹⁴ Da die Erlaubnis für den Handel mit Milcherzeugnissen schon vorlag, war eine gesonderte Erlaubnis für den Handel mit Lebensmitteln nicht mehr nötig.¹⁹⁵ Ende 1959 wurde die Bescheinigung über die Ummeldung des Geschäftes ausgestellt, die bestätigte, dass „zum ambulanten und stationären Verkauf von Milcherzeugnissen, Butter, Eier und Käse (...) nun ein Lebensmittel Einzelhandelsgeschäft angemeldet“ worden sei.¹⁹⁶ Die Ware wurde seit April 1960 von der EDEKA-Genossenschaft bezogen, der der Vater beigetreten war.¹⁹⁷

Der Laden war bei seiner Eröffnung der flächenmäßig größte zu dieser Zeit in Lindlar.¹⁹⁸ Neben Herrn Steinbach arbeiteten noch seine Mutter und seine Schwestern im Geschäft. An dem Briefkopf, den der Inhaber des Ladens 1963 verwendete, lässt sich ablesen, dass er sich auf den Handel mit Feinkost, Lebensmitteln und Milch konzentrierte.¹⁹⁹ 1966 erschien er in einer Liste der Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte der Gemeinde Lindlar.²⁰⁰

¹⁹⁰ Der Lehrgang zur Milchfachkunde fand im Februar 1958 im Haus für Berufsgestaltung des Lebensmittel-Einzelhandels in Neuwied am Rhein statt. Die Teilnahmebescheinigung für die Gewährsperson vom 15.2.1958 beinhaltet auch eine Aufzählung des Lehrstoffes (Privatbesitz).

¹⁹¹ Der Gewährsperson wurde die Teilnahme an dem Lehrgang „Die Leitung eines Selbstbedienungsladens“, der im März 1959 im Institut für Selbstbedienung in Köln stattgefunden hatte, bescheinigt (Privatbesitz).

¹⁹² Der Versicherungsschein für die Schaufenster-Glasscheiben für die Jahre 1959–1969 wurde im Dezember 1959 erteilt (Privatbesitz).

¹⁹³ Die Gewährsperson hatte am 31.12.1958 eine Liste mit dem Warenbestand des Milchhandels aufgestellt (Privatbesitz).

¹⁹⁴ Der Vater der Gewährsperson beantragte am 29.4.1959 für sein Geschäft eine Konzessionserweiterung, um auch Alkohol in Flaschen und Rauchwaren verkaufen zu können (Privatbesitz).

¹⁹⁵ Der Kreisrechtsrat bescheinigte dem Vater der Gewährsperson in einem Brief vom 12.5.1959, dass für die Erweiterung seines Geschäftes um den Handel mit Lebensmitteln keine zusätzliche Erlaubnis, sondern nur noch die Anmeldung bei der Gemeindeverwaltung vonnöten sei (Privatbesitz).

¹⁹⁶ Bescheinigung über die Ummeldung vom 7.12.1959 (Privatbesitz).

¹⁹⁷ Bescheinigung über die Aufnahme in die Liste der Einkaufsgenossenschaft EDEKA-Großhandel. Der Vater der Gewährsperson wird am 14.4.1960 als neuer Genosse aufgenommen (Privatbesitz).

¹⁹⁸ Der Konzession für den stationären Handel mit loser Milch und Milcherzeugnissen von 1965 liegt ein Grundrissplan bei (Privatbesitz).

¹⁹⁹ Brief an die Kreisverwaltung vom 14.9.1963 (Privatbesitz).

²⁰⁰ GALIN II 446.

Nach dem Tod der Eltern übernahm Herr Steinbach 1971 den Laden und bezahlte seine Schwestern aus, um die alleinige Verantwortung und Bewirtschaftung des Betriebes zu übernehmen. Seit dieser Zeit waren immer drei bis fünf Verkäuferinnen und jeweils ein Lehrling beschäftigt. 1984 feierte er das 25-jährige Jubiläum seines Betriebes. Herr Steinbach führte seinen Laden noch bis 1992, musste dann aber schließen, weil sich der Betrieb nicht mehr rentierte.

Im Jahr seiner Eröffnung 1959 war das Geschäft der größte Lebensmittelladen im Ort Lindlar gewesen. Bei seiner Aufgabe im Jahr 1992 war er aufgrund der übermächtigen Konkurrenz neugebauter Supermärkte aus den 1970er und 1980er Jahren zum kleinsten Lebensmittelladen des Dorfes geworden.

Der stationäre Milchhandel wurde 1948 von den Eltern von Herrn Steinbach in ihrem Wohnhaus an der Pollerhofstraße eröffnet.²⁰¹ Zu diesem Zweck wurde die Küche²⁰² zum Verkaufslokal umgebaut und das Küchenfenster zum Schaufenster von 1,5 m x 2,0 m vergrößert, um eine „Werbemöglichkeit für den von mir betriebenen Handel in Molkereierzeugnissen“ zu bekommen.²⁰³ Der Milchverkaufsraum hatte eine Größe von ca. 15 bis 20 m² und wurde erst beim Umbau im Jahre 1959²⁰⁴ auf 65 m² erweitert.²⁰⁵ An den Milchladen wurde ein ebenerdiges Ladenlokal angebaut, das den Milchladen mit einschloss; das Geschäftslokal ragte dementsprechend in das Wohnhaus hinein.²⁰⁶ Der Laden wurde direkt als Selbstbedienungsladen eingerichtet. An seiner Rückseite schlossen sich das Lager und eine Spülküche für den Milchhandel an.²⁰⁷ Im Jahr 1966 konnte der Laden ein weiteres Mal vergrößert und auf 112m² ausgebaut werden.²⁰⁸ Die Frontansicht blieb dabei unverändert, weil sich der Verkaufsraum nach hinten von der Straße weg erstreckte.²⁰⁹ Der nächste Umbau folgte im Jahr 1982 und diente der Renovierung, um alles „noch schöner, moderner, übersichtlicher“ zu machen und um eine größere Spezialabteilung für Wurst und

²⁰¹ Fotos von 1949 (Privatbesitz).

²⁰² Die Küche war schon als Milchküche genutzt worden, in der die Milch gekühlt und die Milchkannen gelagert wurden.

²⁰³ Antrag auf Baufreigabe vom 9.7.1949 (Privatbesitz).

²⁰⁴ Antrag auf Konzessionserweiterung vom 29.4.1959 (Privatbesitz).

²⁰⁵ Glückwunschkarte von der EDEKA aus dem Jahr 1966.

²⁰⁶ Der Konzession für den Verkauf von Spirituosen aus dem Jahr 1960 liegt ein Grundriß der Baugenehmigung aus dem Jahr 1959 bei, der die Lagerung der Spirituosen veranschaulichen soll, gleichzeitig aber auch den Umbau aus dem Vorjahr dokumentiert. Vgl. auch Foto aus dem Jahr 1959. Es wurde eine Glasversicherung für drei Schaufenster aus Dickglas sowie zwei Türgläser und ein Oberlicht abgeschlossen. Die Schaufenster waren 2,14 m hoch und jeweils 2,85 m, 3,12 m und 1,02 m breit (Privatbesitz).

²⁰⁷ Der Konzessionsakte für den stationären Handel mit loser Milch und Milcherzeugnissen liegt ein Grundriß des Hauses bei, in dem Einzelhandelsgeschäft, Kühltheke, Spülraum und Lager eingezeichnet sind (Privatbesitz).

²⁰⁸ Glückwunschkarte der EDEKA zum Umbau 1966. Werbezettel der Gewährsperson für die Kunden, in dem der Abschluss der Umbauarbeiten angekündigt wurde (Privatbesitz).

²⁰⁹ Foto von 1966 (Privatbesitz).

Brot ergänzen zu können.²¹⁰ Im Laufe der 1980er Jahre war ein Stockwerk auf das Ladenlokal gesetzt worden, das auch vom alten Wohnhaus zugänglich war, und in dem sich ebenfalls Wohnräume für die Familie Steinbach befanden.²¹¹ Bis zur Aufgabe des Betriebes 1992 blieb der Eingangsbereich mit der Tür auf der rechten und einer zerteilten großen Schaufensterscheibe auf der linken Seite unverändert.

Frau Garlet, geb. Streit (Jg. 1923)

Der Laden, in dem Frau Garlet gelernt und gearbeitet hat, wurde von Frau Agnes Hamm geführt, die ihn von ihren Eltern übernommen hatte, die wiederum schon 1888/89 in der Gewerbesteuerliste mit einem Kleinhandel eingetragen waren.²¹² 1913 wurde die verwitwete Mutter genannt, die mit Unterstützung einer Gehilfin eine Kolonialwarenhandlung betrieb.²¹³ Bis 1930 muss eine Übernahme des Ladens stattgefunden haben, denn bei der Auflistung von Betrieben mit den jeweils beschäftigten Personen wird Frau Hamm erwähnt. Bei ihr war zu dieser Zeit eine Person angestellt.²¹⁴ 1937 wurde in dem Laden ein Lehrling ausgebildet, wie aus dem Berufsschulbeitrag hervorgeht.²¹⁵ Von dem Lebensmittelladen sind die Feuerversicherungsrechnungen von 1921 bis 1950 erhalten.²¹⁶ Neben den allgemeinen Lebensmitteln²¹⁷ gehörten 1950 auch Tabakwaren²¹⁸ und Sämereien²¹⁹ zum Sortiment.

Die Eltern von Frau Garlet, betrieben eine Landwirtschaft.²²⁰ Sie selbst begann 1937 eine Lehre zur Kaufmannsgehilfin²²¹ in dem oben erwähnten Lebensmittelladen von Frau Hamm.²²² Frau Garlet wurde nach der Lehre übernommen und arbeitet zusammen mit der Inhaberin, einer weiteren Verkäuferin und einem Lehrling

²¹⁰ Werbezettel von der Gewährsperson für die Kunden, der gleichzeitig als Einladung zur Wiedereröffnung bei Kaffee und Kuchen gelten sollte (Privatbesitz).

²¹¹ Fotos (Privatbesitz).

²¹² GALIN I 828, Gewerbesteuer 1888/89.

²¹³ GALIN I 800, Nachweisung der von Einwohnern des Gemeindebezirks im Umherziehen oder gemäß § 7 des Gewerbesteuergesetzes steuerfrei betriebenen stehenden Gewerbe, Lindlar 1913.

²¹⁴ GALIN II 44, Zahl der beschäftigten Personen 1930 und 1931.

²¹⁵ GALIN II 44, Berufsschulbeiträge 1935 (2,30 DM).

²¹⁶ Provinzial-Feuerversicherungsanstalt der Rheinprovinz Düsseldorf, Rechnungen 1921-1950. 1929 wird die Versicherung auf die unverheiratete Tochter überschrieben. Die Rechnungen laufen allerdings weiterhin über Mutter und Tochter bis 1936. Seit dieser Zeit ist nur noch die Tochter in den Versicherungsunterlagen eingetragen (Privatbesitz).

²¹⁷ Frachtbrief von 1950 über eine Kiste Zuckerwaren und einen Karton Kakaowaren von den Gebr. Stollwerck aus Köln (Privatbesitz).

²¹⁸ 1950 meldet sich die Besitzerin beim Haupt-Zollamt zur Tabaksteuervergütung für Zigarren an. Ihren Beruf bezeichnet sie als „Lebensmittel- und Tabakwarenhändler“ (Privatbesitz).

²¹⁹ Frachtbrief von 1950 über einen 45kg schweren Sack Samen vom „Rheinischen Saatenvertrieb“ aus Köln (Privatbesitz).

²²⁰ Adressbuch Lindlar 1939, Beruf des Vaters: Landwirt.

²²¹ Lehrvertrag von 1937 (Privatbesitz).

²²² Adressbuch Lindlar 1939. Die Ladenbesitzerin wird mit dem Gewerbe Lebensmittelhandel erwähnt.

in dem Laden. Da Frau Hamm oft lange krank war, mussten die Angestellten das Geschäft führen. Frau Garlet blieb noch bis 1951 als Verkäuferin dort tätig. Nach ihrer Heirat mit einem Maler und Anstreicher machte sie sich mit einem Farben- und Tapetenladen selbständig. Wie lange das Lebensmittelgeschäft, in dem sie gelernt und gearbeitet hatte, bestand, erinnerte sie nicht. 1951 tauchte der Laden noch im Adressbuch auf,²²³ 1966 wurde er bei der Aufzählung der Lebensmitteleinzelhandelsgeschäfte aber nicht mehr erwähnt.²²⁴

Der Laden befand sich im Erdgeschoss eines Wohnhauses, das an der Hauptstraße von Lindlar, ca. 150m von der Kirche entfernt, lag. Über dem Laden in der ersten Etage befanden sich die Wohnräume der Inhaberin. Das Geschäft war ca. 45 m² groß und wurde nicht zum Selbstbedienungsladen umgebaut. Direkt gegenüber auf der anderen Straßenseite befand sich der Lebensmitteleinzelhandel von Frau Stiefelhaugen.

7.2.3. Gemeinde Lindlar

Frau S. (Jg. 1925), aus Brochhagen

Die Schwiegermutter von Frau S. hatte nach dem Tode ihres Mannes im Ersten Weltkrieg einen Laden eröffnet, um ihre vier Kinder zu ernähren. Dieser schien aber nicht viel einzubringen, wie die „Auflistung der nothleidenden Handwerker, Gewerbetreibenden und Personen der freien Künste“ aus dem Jahr 1925 verdeutlicht. Die Witwe wurde mit dem Gewerbe „Kleinhandlung“ aufgelistet und ergänzend „ärmliche Verhältnisse, da Einkommen sehr gering“ angeführt.²²⁵ Zwischen 1925 und 1928 hatte sie ein neues Haus in unmittelbarer Nachbarschaft der alten Wohnung gebaut und an der Straßenseite einen Laden eingerichtet. Im Adressbuch von 1939 wurde unter dem Namen der Ladenbesitzerin „o.G.“, also ohne Gewerbe aufgeführt.²²⁶ Möglicherweise hat der Laden zu dieser Zeit nicht bestanden oder der Umsatz war so gering, dass man nicht von einem Gewerbe oder Beruf sprechen konnte. 1949 stieg der jüngste Sohn mit in das Geschäft ein. Er war dafür zuständig, die Ware zu den Kunden zu fahren, während seine Mutter im Laden arbeitete. Sie bezogen ihre Waren von den Großhändlern Jäger aus Runderoth und Bredidohr aus Bergisch Gladbach. Die ebenfalls verkauften Eisenwaren lieferte ein Großhändler aus Hagen.

Der Sohn heiratete 1951 die Gewährsperson. Diese übernahm mit der Schwiegermutter die Arbeit im Laden, während ihr Mann weiterhin die Waren zu den Kunden brachte. Ihr Ehemann hatte ebenso wie sie keine Ausbildung im Lebensmittelhan-

²²³ Adressbuch Lindlar 1951. Der Laden wird im Branchenverzeichnis erwähnt.

²²⁴ Es ist möglich, dass die ehemalige Besitzerin den Laden an ihre Nichte weitergegeben hat, aber der Name dieser Person ist nicht bekannt. Laut Aussagen der Gewährsperson soll der Laden noch bis ca. 1980 geöffnet gewesen sein.

²²⁵ GALIN I 685.

²²⁶ Adressbuch Lindlar 1939.

del. Die wichtigsten kaufmännischen Kenntnisse lernten sie vom Vater von Frau S. Anfang der 1950er Jahre übernahm das Ehepaar das Geschäft und schloss sich der REWE Einkaufsgenossenschaft an. In der Zusammenstellung der in Lindlar vorhandenen Lebensmittelgeschäfte, Metzgereien und Gastwirtschaften wurde 1966 allerdings immer noch die Schwiegermutter als Ladeninhaberin erwähnt.²²⁷ 1975 musste der Laden geschlossen werden, weil er sich nicht mehr rentierte. Der Ehemann von Frau S. hatte schon seit 1968 nebenbei in einer Fabrik gearbeitet, was er ab 1975 als einzige Tätigkeit weiterführte.

Das Geschäft lag in dem Dorf Mittelbrochhagen, einer kleinen Ansiedlung von wenigen Häusern, an der Frielingsdorfer Straße.²²⁸ Innerhalb des Wohnhauses gelegen, erstreckte sich der Ladenraum an der der Straße zu gewandten Seite. Ursprünglich konnte das Geschäft nur durch den seitlichen Hauseingang und den Flur betreten werden. In den 1950er Jahren wurde die Verkaufsfläche vergrößert, indem ein Raum hinzugenommen wurde. Außerdem bekam der Laden einen eigenen Eingang mit Treppe, so dass er von der Straßenseite zugänglich war. Bei diesen Baumaßnahmen wurden auch die Schaufenster vergrößert.²²⁹

Frau P. (Jg. 1925), aus Berg

Die Eltern von Frau P. wohnten in Berg, einer kleinen Ansiedlung in der Nähe von Lindlar. Der Vater betrieb eine kleine Landwirtschaft. 1925 wurde in das Wohnhaus, in dem sich auch ein Stall befand, ein Laden integriert, der von der Mutter geführt wurde, während der Vater sich weiter um die Landwirtschaft kümmerte. Frau P. half später im Geschäft mit, ohne in diesem Beruf eine Lehre zu machen. Neben Lebensmitteln wurden auch Kurzwaren und Schulartikel verkauft. 1939 wurde der Vater im Adressbuch mit dem Beruf Landwirt genannt,²³⁰ was darauf hinweist, dass die Landwirtschaft in den Anfangsjahren die Haupteinnahmequelle der Familie war, was sich aber im Laufe der Jahre änderte. 1966 erhielten die Eltern die Konzession für den „Kleinhandel mit Branntwein“ in ihrem Lebensmittelgeschäft.²³¹ Die Waren wurden von einer Firma aus Leichlingen, später, als der Umsatz zurückging, von einer Firma aus Siegburg und von dem Großhändler Jäger aus Runderoth bezogen. 1971 übernahm Frau P. selbst das Geschäft. Schon bald fand sich kein Großhändler mehr, der Lebensmittel in so geringer Menge liefern wollte. Schließlich musste die Ware zu höheren Preisen in Großhandelsmärkten gekauft werden. Aufgrund der daraus resultierenden nicht wettbewerbsfähigen Situation gab Frau P. 1983 das Geschäft auf.

²²⁷ GALIN II 446.

²²⁸ 1937 lebten hier 89 Personen, 1970 waren es 105. GALIN II 443.

²²⁹ Fotos aus den 1930er und 1950er Jahren (Privatbesitz).

²³⁰ Adressbuch 1939.

²³¹ Konzessionsakte von 1965 (Privatbesitz).

Der Laden lag im Dorf Berg, einer verkehrstechnisch etwas abseits gelegenen Ansiedlung.²³² Um Platz für ihn zu schaffen, wurden das ehemalige Wohnzimmer und ein kleinerer Raum verbunden und zum neuen Ladengeschäft umfunktioniert. Das Haus war traufseitig aufgeschlossen. In der einen Hälfte des Hauses befanden sich der Laden und die Wohnräume, in der anderen Hälfte war der Stall untergebracht.²³³ Der Laden lag an der östlichen Giebelseite des Hauses, hatte einen eigenen Eingang und ein Fenster, das in den 1960er Jahren zu einem Schaufenster vergrößert wurde.²³⁴ Die Verkaufsfläche betrug 14 m², und das Lager war 9 m² groß.²³⁵

Frau Reschka, geb. Quabach (Jg. 1908), aus Linde

Der Vater von Frau Reschka arbeitete als Schreiner und Anstreicher²³⁶ und hatte einen Laden für Tapeten und Farben, der aber nicht gut lief. Frau Reschka musste zu Hause bleiben, um ihre kranke Mutter zu pflegen, weshalb der Vater auf die Idee kam, ein Lebensmittelgeschäft zu betreiben, das die Tochter leiten sollte. 1928 wurde der Lebensmittelladen eröffnet, ohne dass Frau Reschka eine Ausbildung vorweisen konnte. Sie hatte lediglich einen Buchführungskurs belegt, um dem Vater die Bücher seines Schreiner- und Anstreicherbetriebes zu führen, was ihr dann auch bei der Führung des Lebensmittelladens hilfreich war. 1929 machte Frau Reschka den Führerschein²³⁷ und arbeitete bis 1939 nebenbei als Taxifahrerin.²³⁸ Mit dem Auto wurden auch Lebensmittel ausgeliefert.²³⁹ Im Adressbuch von 1939 ist nur der Vater mit dem Beruf Anstreicher erwähnt, nicht aber der Lebensmittelladen.²⁴⁰ Vor dem Krieg lieferte die Firma Rheinland die Waren, zwischendurch kamen auch kleinere Firmen, die ihre Vertreter schickten. Seit 1952 war das Geschäft der Firma Himmelreich angeschlossen, die die Warenbestellung aufnahm und die Waren lieferte. 1973 hatte Frau Reschka das Rentenalter erreicht und beendete ihre Berufstätigkeit. Da sich kein Nachfolger fand, wurde das Geschäft geschlossen.²⁴¹

Der Laden an der Linder Straße lag in dem Raum innerhalb des Wohnhauses der Familie,²⁴² der zuvor dem Verkauf von Tapeten und Farbe gedient hatte und erstreckte sich über die Frontseite links neben dem Eingang. 1954 wurde der Laden umgebaut

²³² Das Dorf hatte 1937 insgesamt 34 und 1970 nur noch 33 Einwohner. GALIN II 443, Ortschaften der Gemeinde Lindlar mit Einwohnerzahl 1937 und 1970.

²³³ Konzessionsakte von 1965 (Privatbesitz).

²³⁴ Fotos 1957 und 1967.

²³⁵ Konzessionsakte von 1965 (Privatbesitz).

²³⁶ Chronik Linde (1996), S. 77.

²³⁷ Chronik Linde (1996), S. 80.

²³⁸ Zeitungsbericht o.A. (Privatbesitz).

²³⁹ Zu dieser Zeit waren in dem Dorf mit 131 Einwohnern insgesamt 5 Lebensmittelgeschäfte vorhanden. GALIN II 443.

²⁴⁰ Adressbuch Lindlar 1939, alphabetische Liste.

²⁴¹ 1970 hatte das Dorf 362 Einwohner. GALIN II 443.

²⁴² Chronik Linde (1996), S. 77. Das Haus war 1908 von dem Vater der Gewährsperson als reines Wohnhaus gebaut worden. Ob damals schon die Absicht bestand, in einem Raum einen Laden für

und für die Verkaufsform der Teilselbstbedienung eingerichtet. Bei einer erneuten Umgestaltung 1960 wurde der Laden auf volle Selbstbedienung umgestellt. Zu diesem Zweck musste der Raum mit einem Durchbruch um ein angrenzendes Zimmer erweitert werden. Die beiden Schaufenster wurden verkleinert.²⁴³ Ein Lager befand sich in der ehemaligen Schreinerwerkstatt des Vaters.

Herr Müller (Jg. 1939), aus Linde

Der Großvater von Herrn Müller betrieb seit 1880 ein Gemischtwarengeschäft in dem Kirchdorf Linde. In der Nachbarschaft wurde 1889 ein Haus gebaut, das eine Gastwirtschaft beherbergte.²⁴⁴ 1928 kaufte der Vater von Herrn Müller dieses Haus und bat 1929 um die Übertragung der Wirtschaftskonzession auf seinen Namen, was bewilligt wurde.²⁴⁵ Wie die Aufstellung der steuerpflichtigen Personen aus dem Jahre 1916 zeigt, waren auch die Vorgänger neben der Gastwirtschaft noch als Spezereihändler tätig gewesen.²⁴⁶ Ebenso beabsichtigte der neue Besitzer den Betrieb einer Manufaktur- und Kolonialwarenhandlung.²⁴⁷ Außerdem verlegte er 1932 die von ihm bis dahin in einem anderen Haus betriebene Poststation mit in das neue Haus.²⁴⁸ Der Vater von Herrn Müller arbeitete in der Gastwirtschaft und der Poststelle, während sich die Mutter um den Laden kümmerte. Neben Lebensmitteln wurden auch Textilien verkauft. Herr Müller wurde 1939 geboren. In dem Adressbuch aus dem gleichen Jahr erschien sein Vater mit dem Beruf Gastwirt, was sich auch bis 1951 nicht änderte.²⁴⁹

Die Ware wurde von verschiedenen Großhändlern geliefert, u.a. auch von der Firma Jäger aus Ründeroth. 1961 wurde der Laden umgebaut. Der Einkauf lief seitdem über die Einkaufsgenossenschaft EDEKA. 1968 wurde die Gaststätte geschlossen und der Raum an die Kreissparkasse vermietet. 1971 heiratete Herr Müller und führte seitdem mit seiner Ehefrau das Geschäft. Die Poststelle betrieb er noch nebenbei bis 1995. Als Ergänzung zu dem stationären Warenverkauf im Laden fuhr Herr Müller von 1959 bis 1992 mit einem Lebensmittelverkaufswagen über die Dörfer, um die in seinem Einzugsgebiet weit verstreut wohnenden Kunden zu beliefern.

Das Haus, in dem die Gastwirtschaft betrieben wurde, war eigens dafür gebaut worden und dementsprechend ausgerüstet. Außerdem lag es verkehrsgünstig an der Hauptstraße, die durch das Dorf führte und neben der Kirche (Linder Straße, Ecke Josefstraße). Der Laden selbst befand sich nicht in dem Haus, in dem die Gaststätte

den Verkauf von Tapeten und Farben einzurichten, ist nicht bekannt.

²⁴³ Fotos 1929 und 1956.

²⁴⁴ Chronik Linde (1996), S. 77; GALIN 724-03, Konzessionsakte.

²⁴⁵ GALIN 724-03, Konzessionsakte.

²⁴⁶ GALIN I 804, Gewerbesteuer.

²⁴⁷ GALIN 724-03, Konzessionsakte.

²⁴⁸ Chronik Linde (1996), S. 80.

²⁴⁹ Adressbücher Lindlar 1939 und 1951.

und die Poststation untergebracht waren, sondern bildete als Anbau am rückwärtigen Teil die Verbindung zu den Stallgebäuden. 1961 wurde der Laden in den ehemaligen Hofraum erweitert, um mehr Verkaufsfläche zu schaffen. Außerdem wurden Schauwfenster eingebaut und die auf Selbstbedienung eingeführt. 1974 wurde über dem Laden eine weitere Etage mit Wohnungen errichtet.²⁵⁰ Die Poststelle wurde innerhalb des Hauses verlegt, nachdem die Gaststätte aufgegeben worden war.

Herr Tix (Jg. 1925), aus Hartegasse

Der Großvater von Herrn Tix kaufte 1909 ein Haus dessen Besitzer in der Gewerbesteuerliste 1881/82 und 1888/89 mit den Berufen Bäcker, Schankwirt und Spezereihandel genannt wurde.²⁵¹ Dieser musste seinen gesamten Betrieb verkaufen, da keine Erben vorhanden waren, die das Geschäft weiterführten. Der Großvater von Herrn Tix übernahm den Betrieb, der zu dieser Zeit aus einem Laden, in dem Lebensmittel und Textilien verkauft wurden, einer Gastwirtschaft, einer Landwirtschaft und einem Kohlenhandel bestand und bekam 1910 die Konzession für die Gaststätte.²⁵² Außerdem lag vor dem Haus noch eine Fuhrmannswaage. Ergänzt wurde das Sortiment des Geschäfts durch einen „Drogenschrank“, der schon 1911 erwähnt wurde.²⁵³ Während des Ersten Weltkrieges lief der Betrieb nicht gut. Der Besitzer bat 1915 beim Bürgermeister um Aufhebung seiner Gewerbesteuer und schrieb: „Mein Betrieb, der jetzt nach dem Tode meiner Frau von Dienstmägden geführt wird, wirft nichts mehr ab und wird nur gezwungen aufrecht erhalten.“²⁵⁴ Für das folgende Jahr wurde ein geringer Umsatz von 3.600 Mark geschätzt, aus dem sich der somit ebenfalls geringe Steuersatz für das Gewerbe errechnen sollte.²⁵⁵

In der Zeit von 1926 bis 1933 kam noch der Betrieb einer Tankstelle hinzu. Außer den Familienangehörigen war für den großen Betrieb 1930 eine zusätzliche Person angestellt.²⁵⁶ In den 1930er Jahren arbeiteten Herr Tix und seine Schwester im Laden, der in dem Konzessionsantrag für die Gastwirtschaft von 1935 als „Gemischtwarengeschäft“ bezeichnet wurde.²⁵⁷ Der Vater führte die Gaststätte, die er 1938 übernommen hatte.²⁵⁸ Allerdings wurde er im Adressbuch von 1939 lediglich mit der

²⁵⁰ Chronik Linde (1996), S. 83.

²⁵¹ GALIN I 828, Gewerbesteuerlisten.

²⁵² GALIN II 114, Konzessionsakte.

²⁵³ GALIN I 502: Die Revision der Geschäfte, die Drogen führen, erwähnt für 1911 und 1913 einen Drogenschrank.

²⁵⁴ GALIN I 829, Gewerbesteuer.

²⁵⁵ GALIN I 804.

²⁵⁶ GALIN II 44.

²⁵⁷ GALIN II 114. Der Besitzer beantragt 1935 die geringfügige Erweiterung der schon bestehenden Gastwirtschaft nach einer Renovierung und Erweiterung der Räume.

²⁵⁸ GALIN II 114, Konzessionsakte.

Berufsbezeichnung Landwirt geführt.²⁵⁹ Herr Tix absolvierte von 1939 bis 1942 in dem familieneigenen Laden den praktischen Teil seiner Lehre zum Einzelhandelskaufmann.

Im Adressbuch 1951 war nur die Gaststätte erwähnt, nicht jedoch der Laden, der zur gleichen Zeit immer noch bestand. 1953 wurde die Konzession auf Herrn Tix überschrieben, der damit die Gastwirtschaft und den Laden übernahm. Die Waren wurden von dem Großhändler Jäger aus Ränderoth geliefert. Das Lebensmittelgeschäft wurde 1976 aufgegeben, der Textilladen der Schwester noch kurze Zeit weitergeführt. Nach Aufgabe der Textilien wurde die Gastwirtschaft vergrößert, die als einziger Erwerb auch 1998 noch betrieben wurde.

Das Gebäude liegt an der Sülzthalstraße, einer Verbindungsstraße zwischen Lindlar und Wipperfürth in dem Kirchdorf Hartegasse.²⁶⁰ Das Haus war traufseitig aufgeschlossen, der Eingang lag zur Straße. Durch diesen konnten sowohl Gastwirtschaft als auch der Laden betreten werden. Von einem Flur ging es rechts in den Laden und links in die Gaststube. Neben dem Laden erstreckte sich der Stall. An die Gaststätte waren Saal und Kegelbahn angebaut worden. 1950 wurde die Ladeneinrichtung erneuert und der Laden durch Hinzunahme des Stalles vergrößert. Bei dieser Gelegenheit wurden die Lebensmittel von den Textilien getrennt. Der Textilladen wurde in die ehemalige Schmiede hinter dem Haus verlagert. Die Schaufenster wurden 1958 vergrößert bzw. zwei kleinere Fenster zu einem großen Schaufenster zusammengesetzt.²⁶¹

Herr Scheurer (Jg. 1936), aus Ohl

1901 erwarb der Großvater von Herrn Scheurer ein Haus in Ohl, einer zu der Ortschaft Hartegasse gehörenden Ansiedlung. Zu diesem Haus gehörten eine kleine Landwirtschaft, eine Gaststätte und eine Poststation. Die Konzession für die Gaststätte wurde 1902 auf den neuen Besitzer überschrieben. In dem Laden, der in einem vor 1910 errichteten Anbau²⁶² des Hauses untergebracht war, wurden Fahrräder, Nähmaschinen, Porzellan, Haushaltswaren und Lebensmittel verkauft. Vorher hatte der Großvater mit einem Pferdefuhrwerk Lebensmittel zwischen Wipperfürth und Lindlar transportiert. 1910 schien der Betrieb nicht gut zu laufen, denn der Besitzer erreichte eine Freistellung von der Gewerbesteuer für dieses Jahr.²⁶³ Die finanzielle Lage scheint sich in den nächsten Jahren vollständig gewandelt zu haben, denn 1916 wurde für den Betrieb, bestehend aus Handel mit Spezereiwaren, Fahrrädern und

²⁵⁹ Adressbuch Lindlar 1939.

²⁶⁰ GALIN II 443. 1937 wohnten in Hartegasse 270 Einwohner, 1970 waren es 669 Einwohner.

²⁶¹ Vgl. Fotos vor und nach 1958 (Privatbesitz).

²⁶² Foto vor 1910 (Privatbesitz).

²⁶³ GALIN I 829, Gewerbesteuer.

Maschinen sowie einer Gastwirtschaft, ein geschätzter Umsatz von 30.000 Mark angenommen. Innerhalb der zu versteuernden Personen des Ortes erreichte er damit einen der höchsten Werte.²⁶⁴

Der Vater von Herrn Scheurer war seit 1930 in dem Betrieb angestellt. Er kam aus einem kleinen Dorf der Gemeinde Lindlar und hatte Feinmechaniker gelernt. In dem Betrieb war er verantwortlich für die Reparatur von Fahrrädern und Nähmaschinen.²⁶⁵ Er heiratete 1931 die Tochter des Hauses und 1936 wurde Herr Scheurer geboren. Im Adressbuch von 1939 erschien der Vater mit der Berufsangabe Mechaniker, während bei dem Großvater lediglich Eisenwarenhandlung aufgeführt war.²⁶⁶ 1941 wurde die Konzession für die Gaststätte auf den Vater von Herrn Scheurer übertragen.²⁶⁷ Zu der Landwirtschaft, dem Laden mit Kolonial- und Eisenwaren und der Gastwirtschaft kam noch der Verkauf von Benzin, also eine kleine Tankstelle, die 1954 auf die gegenüberliegende Straßenseite verlegt werden musste, da dort mehr Platz für einen weiteren Ausbau vorhanden war. Der Vater hatte den gesamten Betrieb bis zu seinem Tod 1958 geführt. 1959 wurde die Konzession auf Herrn Scheurer übertragen.²⁶⁸ Dieser hatte von 1953 bis 1955 nach dem Besuch der Höheren Handelsschule eine Lehre im elterlichen Geschäft gemacht. Als ausgebildeter Einzelhandelskaufmann hatte er schon einige Jahre im Familienbetrieb gearbeitet, bevor er 1959 die Leitung übernahm. Er führte das Geschäft und die Gastwirtschaft weiter. Aus finanziellen Gründen schloss sich Herr Scheurer der regionalen Handelskette KOMA an, die einen günstigeren Einkauf für Lebensmittel anbot. Im Laufe der Jahre reduzierte er das Sortiment des Ladens und verzichtete seit 1970 auf den Verkauf von Haushaltswaren und konzentrierte sich seit 1980 ausschließlich auf Spirituosen. Die Gaststätte und der Spirituosenladen wurden bis 1998 von Herrn Scheurer und seiner Frau, die Tankstelle von seinem Bruder betrieben.

Das Geschäft lag an der Sülztastraße, der Verbindungsstraße zwischen Lindlar und Hartegasse. Gaststätte und Laden waren von einigen Häusern umgeben.²⁶⁹ Nach dem Erwerb des Hauses 1901 wurde der Laden angebaut. 1962 wurden viele bauliche Veränderungen durchgeführt. Das Bodenniveau des Haupthauses musste 25 cm tiefer gelegt werden, weil die Räume zu niedrig waren. Außerdem wurden die baufäl-

²⁶⁴ GALIN I 804. Liste der für die Erhebung von Warenumsatzstempeln in Betracht kommenden Steuerpflichtigen vom 5.12.1916, Gruppe C: „Physische Personen, die infolge eines sonstigen Gewerbebetriebs der Steuerpflicht unterliegen.“

²⁶⁵ GALIN II 44. „Verzeichnis der Gewerbetreibenden und der nicht gewerbetreibenden Arbeitgeber der Bürgermeisterei Lindlar und die Zahl der von ihnen beschäftigten Personen nach dem Stand vom 1.7.1930“. Demnach war eine Person in dem Betrieb angestellt.

²⁶⁶ Adressbuch 1939, (alphabetische Liste).

²⁶⁷ GALIN II 724, Konzessionsakte.

²⁶⁸ Ebd.

²⁶⁹ Die geringe Zahl an Einwohnern zeigt, dass es sich nur um eine sehr kleine Ansiedlung handelte, die 1937 lediglich 34 und 1970 51 Einwohner hatte. GALIN II 443, Ortsverzeichnis der Gemeinde Lindlar von 1937 und 1970.

ligen Anbauten abgerissen, das Dach verlängert und gleichzeitig der Laden auf Selbstbedienung umgestellt. Nach Aufgabe des Haushaltswarenverkaufs 1970 ist der Laden nochmals erweitert worden. Seit 1980 wurde das Geschäft auf den ausschließlichen Verkauf von Spirituosen umgestellt und die Verkaufsfläche auf die der ehemaligen Lebensmittelabteilung im Mittelhaus verkleinert. Der Spirituosenladen wurde zusätzlich zu der Gastwirtschaft auch 1998 noch betrieben.

KARTENVERZEICHNIS

Karte 1: Bergisch Gladbach 1876/1884 [Zeichnung: Lützenkirchen (nach einer Vorlage aus STAGL K 2/1)].	51
Karte 2: Bergisch Gladbach 1930 [Zeichnung: Lützenkirchen (nach ei- ner Vorlage aus STAGL K 1/49)].	52

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abb. 1: Skizze vom Grundriss des Ladens der Konsum-Genossenschaft „Eintracht“, Mühlheimerstraße 226 in Bergisch Gladbach 1914. [Quelle: STAGL C 1327 Konzessionsantrag für den Verkauf von Drogen mit Lageplan des Drogenschrankes; Zeichnung: Lützenkirchen].	222
Abb. 2: Skizze vom Grundriss des Ladens der Konsum-Genossenschaft „Eintracht“, Dellbrückerstraße 57 in Bergisch Gladbach 1914. [Quelle: STAGL C 1327 Konzessionsantrag für den Verkauf von Drogen mit Lageplan des Drogenschrankes; Zeichnung: Lützenkirchen].	223
Abb. 3: Laden von Herrn Joist auf der Hauptstraße in Bergisch Gladbach Mitte der 1930er Jahre. [Quelle: Skizze von Herrn Joist; Zeichnung: Lützenkirchen]	224
Abb. 4: Bedienungsladen von Frau Keppel auf der Odenthaler Straße in Bergisch Gladbach in den 1920er Jahren. Zu dem Lebens- mitteleinzelhandelsgeschäft gehörte noch der Großhandel Keppel. [Quelle: Privat].	225
Abb. 5: Bedienungsladen einer Tante von Herrn Steinbach in Lindlar in den 1940er Jahren. [Quelle: Privat].	226
Abb. 6: Lebensmittelladen der Familie Quabach in Lindlar, Eichenhof- straße 2, um 1927. [Quelle: Privat].	227
Abb. 7: Grundriss des Ladens der Familie Quabach in Lindlar in den 1920er Jahren. [Quelle: Skizze von Herrn Quabach; Zeich- nung: Lützenkirchen].	228
Abb. 8: Gastwirtschaft Carl Burgmer mit Saalanbau im Jahr 1898. Der Laden befand sich rechts neben dem Haupteingang im hin- teren Teil des Gebäudes. [Quelle: Privat].	230

- Abb. 9: Skizze vom Grundriss des Hauses von Herrn Hetzenegger aus Sand, Herkenrather Straße, mit Lage des Lebensmittelladens vor 1925 (1) und nach 1925 (2a-c). Die Erweiterungen des 1925 nach vorne verlegten Ladenlokals (2a) erfolgten Mitte der 1930er Jahren (2b) und 1962 (2c) [Zeichnung: Lützenkirchen]. 230
- Abb. 10: Bedienungsladen mit Lebensmitteltheke von Herrn Hetzenegger um 1950. [Quelle: Privat]..... 232
- Abb. 11: Inneneinrichtung des Ladens von Herrn Hetzenegger aus Sand nach der Renovierung und Umstellung auf Selbstbedienung 1956. Der Kassentisch steht rechts neben der Tür, die Selbstbedienungsgondel in der Mitte des Ladens. [Quelle: Privat]. 233
- Abb. 12: Inneneinrichtung des Ladens (von Herrn Hetzenegger aus Sand nach der Renovierung und Umstellung auf Selbstbedienung 1956. Blickrichtung vom Eingang auf die Kühltheke, die SB-Gondel und die Bedienungstheke für Wurst und Käse. [Quelle: Privat]..... 233
- Abb. 13: Nach dem Brand wurde der Lebensmittelladen in einem neuen Haus auf der Rommerscheider Straße in Bergisch Gladbach eingerichtet. Das Foto zeigt den Schwiegersohn des vormaligen Besitzers, Herrn Wermelskirchen mit Frau und Tochter um 1920. In der Mitte gerahmt von zwei Schaufenstern die Ladentür, am linken Bildrand die Wohnungstür [Quelle: Privat]..... 235
- Abb. 15: Grundriss des Wohnhauses (Erdgeschoß), mit Lage des Ladens Zwikirsch und des Warenlagers. Der Grundriss war der Erlaubnisurkunde beigelegt, die Herrn Zwikirsch 1950 den Betrieb des Lebensmittelgeschäftes gestattete. Im Raum ohne Bezeichnung war die Uhrmacherwerkstatt des Schwagers untergebracht. [Quelle: Privat]. 235
- Abb. 14: Herr Zwikirsch vor seinem Laden im Jahre 1950, den er mit seiner Frau, geb. Wermelskirchen, führte. [Quelle: Privat]..... 235
- Abb. 16: Innenraum des Bedienungsladens von Herrn Zwikirsch von 1956 mit Bedienungstheke und Kühltheke im Vordergrund. An der hinteren Wand befand sich die Theke für den Verkauf von Textilien. Der Eingang lag der Lebensmitteltheke gegenüber [Quelle: Privat]..... 236
- Abb. 17: Herr Zwikirsch hinter der Lebensmitteltheke mit Glasaufsatz 1956. [Quelle: Privat]..... 236
- Abb. 18: Frau Zwikirsch vor dem Regal mit den Textilien 1956. [Quelle: Privat]. 236
- Abb. 19: Foto anlässlich des 80jährigen Geschäftsjubiläums 1956. Der Laden hatte sich vergrößert und nahm nun die gesamte Hausfront ein. In der Bildmitte befindet sich die ehemali-

	ge Wohnungstür. Der frühere Ladeneingang war im rechten Schaufenster integriert [Quelle: Privat].....	237
Abb. 20:	Geschäftsjubiläum zum 100jährigen Bestehen des Ladens von Herrn Zwikirsch im Jahre 1976. Die Schaufenster wurden hauptsächlich als Plakatwände genutzt [Quelle: Privat].....	237
Abb. 21:	Wohnhaus der Familie Steinbach aus Lindlar auf der Pollerhofstraße um 1920. [Quelle: Privat].	238
Abb. 23:	Inneneinrichtung des Milchgeschäftes nach 1949. Der Laden bestand nur aus einer Bedienungskühltheke. Verkauft wurden neben frischer Milch auch andere Milchprodukte, z.B. Käse, Sahne, Quark. [Quelle: Privat].	238
Abb. 22:	Wohnhaus der Familie Steinbach nach 1945 mit Schaufenster für den Milchhandel rechts neben der Eingangstür. [Quelle: Privat].	238
Abb. 24:	1959 stellte Herr Steinbach seinen Betrieb auf den Verkauf von Lebensmitteln um. Der ehemalige Milchladen wurde mit einem Anbau erweitert. [Quelle: Privat].	239
Abb. 25:	Im Laden wurde seit der Neueröffnung 1959 das Prinzip der Selbstbedienung praktiziert. Die Kunden sammelten ihre Einkäufe in einem Korb und gingen damit zum Bezahlen an die Kasse. [Quelle: Privat].....	240
Abb. 27:	Schaufenstergestaltung des Selbstbedienungsladens von Herrn Steinbach 1959. [Quelle: Privat].....	240
Abb. 26:	Bei der Eröffnung 1959 warb Herr Steinbach mit dem „Freiwahlsystem“, womit die Selbstbedienung gemeint war. [Quelle: Privat].....	240
Abb. 28:	Selbstbedienungsladen von Herrn Steinbach 1959. Die Kasse stellt den Kontakt zwischen Händler und Kunde her. [Quelle: Privat].....	240
Abb. 29:	Herr Steinbach baute den Laden 1966 um und erweiterte die Verkaufsfläche auf 110m ² . [Quelle: Privat].	241
Abb. 31:	Käse- und Wurstverkauf im Lebensmittelladen von Herrn Steinbach 1982. [Quelle: Privat].	241
Abb. 30:	Auch die Inneneinrichtung hatte sich durch den Umbau 1966 verändert. Die Ladengröße erlaubte jetzt die Benutzung von Einkaufswagen. [Quelle: Privat].....	241
Abb. 32:	Grundriss vom Erdgeschoss mit Position von Laden und Lager. Dieser Plan musste dem Konzessionsantrag für den Kleinhandel mit Branntwein beigefügt werden. Die Erlaubnis wurde 1965 erteilt. [Quelle: Privat].	242
Abb. 33:	Frau Reschka, geborene Quabach in den 1930er Jahren vor dem Wohnhaus ihrer Familie auf der Linder Straße in Linde. Seit 1928 führte sie den Kolonialwarenladen. [Quelle: Dorfchro-	

nik Linde (1996), S. 80].....	243
Abb. 34: Außenansicht des Ladens von Frau Reschka um 1956 mit Schaufenstern [Quelle: Privat].	243
Abb. 35: Ausschnitt des Ladeninnenraumes nach der Verkaufsflächener- weiterung und der Umstellung auf Selbstbedienung 1960. [Quelle: Privat].....	243
Abb. 36: Gastwirtschaftsgebäude von Herrn Tix auf der SülztaIstraße in Hartegasse 1956. [Quelle: Privat].	244
Abb. 37: Skizzierter Grundriss von 1910 aus einer Konzessionsakte. We- gen der Aktenheftung fehlt in der Mitte der Abbildung ein Teil, wie man an der Bezeichnung „Höhe der Räume“ er- kennen kann. [Quelle: GALIN II Nr. 704].	244
Abb. 38: Das Foto zeigt das Wohnhaus der Familie Menrath auf der Jä- gerstraße in Bergisch Gladbach in den 1920er Jahren. Im Erdgeschoss war der Lebensmittelladen untergebracht. Er war, wie auch die Wohnräume, durch die Tür am rechten Bildrand zu erreichen. Die beiden Fenster im Erdgeschoss dienten als Schaufenster. Später übernahm die Frau Häger, die Enkelin des Gründers M. Menrath den Laden. [Quelle: Privat].	246
Abb. 39: 1954 wurde der Laden von Frau Häger durch einen Vorbau erweitert. Aus den beiden kleineren Schaufenstern wurde ein großes. [Quelle: Privat].....	246
Abb. 40: Die Fotodokumentation erfolgte nach der Umstellung auf Teil- selbstbedienung mit der neuen Ladeneinrichtung und wurde in einem Album festgehalten. [Quelle: Privat].	246
Abb. 41: Der Laden des Großvaters von Herrn Scheurer im Jahre 1910 an der SülztaIstraße in Ohl, Gemeinde Lindlar. Im linken Anbau befand sich die Gastwirtschaft, im rechten der Kram- laden. [Quelle: Privat].	247
Abb. 42: Ansicht des Hauses von Herrn Scheurer im Jahr 1962. Links die Gastwirtschaft, in der Mitte und rechts der Laden. Im mitt- leren Teil war die Lebensmittelabteilung mit zwei Schaufen- stern, auf der rechten Seite die Haushaltswarenabteilung mit einem Schaufenster untergebracht. [Quelle: Privat].	247
Abb. 43: Das 75jährige Geschäfts jubiläum ihres Ladens am Kirchplatz in Lindlar feierte Frau Gronewald 1964. Das Gemischtwa- rengeschäft führte neben Haushalts- und Eisenwaren auch Lebensmittel [Quelle: Privat].....	249
Abb. 44: Zum Jubiläum wurde die Lebensmittelabteilung erweitert und umgebaut. Die Fotos entstanden aus Anlass dieser Feier, was auch die vielen Blumengestecke erklärt. [Quelle: Privat].	249

TABELLENVERZEICHNIS

Tab. 1: Gesamtheit aller Erwerbstätigen, aufgeteilt nach Stellung im Beruf in % aller Erwerbstätigen in Bergisch Gladbach und Lindlar 1970.	66
Tab. 2: Anteil der Erwerbstätigen in Bergisch Gladbach und Lindlar in % in den verschiedenen Wirtschaftsbereichen in den Jahren 1961 und 1970.	66
Tab. 3: Einwohnerzahlen von Bergisch Gladbach und Lindlar zwischen 1816 und 1970.	67
Tab. 4: „Allgemeine Berufsstatistik vom 5. Juni 1882, Kreis Mülheim, Gemeinde Bergisch Gladbach.“ Anzahl der Einwohner der Bürgermeisterei Gladbach aufgeteilt nach Stadtteilen, Anzahl der Haushaltungen, Anteil der ausgefüllten Landwirtschaftskarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen und Anteil der Gewerbekarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen.	72
Tab. 5: Anzahl der Einwohner der Gemeinde Lindlar, aufgeteilt nach Dorf und Gemeinde, Anzahl der Haushaltungen, Anteil der ausgefüllten Landwirtschaftskarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen und Anteil der Gewerbekarten an der Gesamtzahl der Haushaltungen.	73
Tab. 6: Anzahl der Bäcker in den Gemeinden Bergisch Gladbach und Lindlar von 1806 bis 1970.	77
Tab. 7: Anzahl und Art der veterinärmedizinisch kontrollierten Betriebe in Bergisch Gladbach, die zwischen 1927 und 1947 Fleisch, Wurst oder Fisch verkauften.	81
Tab. 8: Anzahl der Metzgereien in Lindlar und Bergisch Gladbach von 1806 bis 1970.	83
Tab. 9: Anzahl der Wirte in Bergisch Gladbach und Lindlar von 1806 bis 1970.	87
Tab. 10: Anzahl und Betriebsgröße der Spezereiwarenläden der Bürgermeisterei Gladbach im Jahr 1834, unterteilt nach Gemeinden.	96
Tab. 11: Berufskombinationen der Spezereihändler der Bürgermeisterei Gladbach im Jahr 1840.	97
Tab. 12: Berufe der Nahrungs- und Genussmittelbranche in Bergisch Gladbach 1906.	100
Tab. 13: Anzahl der Personen im Nahrungs- und Genussmittelbereich in Bergisch Gladbach 1920.	103
Tab. 14: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich in Bergisch Gladbach 1939.	105
Tab. 15: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbe-	

reich 1951 in Bergisch Gladbach.	107
Tab. 16: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich in Bergisch Gladbach 1969/70.....	108
Tab. 17: Anzahl der Personen aus dem Nahrungs- und Genussmittelbereich in Lindlar 1939 und 1951.	110
Tab. 18: Anzahl der Lebensmittelläden sowie der Spezialgeschäfte zwischen 1906 und 1969/70 in Bergisch Gladbach.	127
Tab. 19: Anzahl der Lebensmittelläden und der Spezialgeschäfte sowie Anteil der Spezialgeschäfte an der Gesamtmenge aller mit Lebensmitteln handelnden Geschäfte in Bergisch Gladbach von 1906 bis 1969/70.	128
Tab. 20: Anteil der selbständigen Lebensmitteleinzelhändlerinnen an der Gesamtzahl der Läden in Bergisch Gladbach.	187
Tab. 21: Wöchentliche Arbeitszeit im Einzel- und Lebensmitteleinzelhandel 1968.	260

