

Badische Landesbibliothek Karlsruhe

Digitale Sammlung der Badischen Landesbibliothek Karlsruhe

Die Karlsruher Brauindustrie

Guetermann, Eugen

Karlsruhe, 1909

Absatz an Verleger.

[urn:nbn:de:bsz:31-51970](https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:bsz:31-51970)

die Brauereien viel einbüßen. Allmählich ist man vorsichtiger geworden und führt Kontrolle über die Fässer. Ein wirksames Mittel zum besseren Einbringen der Fässer ist die von manchen Brauereien geübte Taktik, den Fahrern für die mitgebrachten Fässern eine Vergütung zu gewähren.

Absatz an Verleger.

Genaue Faßkontrolle muß stets geführt werden bei Lieferungen in entferntere Orte. Die Versorgung der Wirte direkt durch die Brauerei ist hier nur möglich, wenn derselbe ein so großer Abnehmer ist, daß er ganze Waggonladungen Bier auf einmal bestellen und rasch absetzen kann.

Für Karlsruher Brauereien kommt dies aber nicht in Betracht, sondern es tritt hier der Zwischenhandel zwischen Brauer und Wirt. Das Bier wird in größeren Mengen an eine Stelle geliefert und von da aus erfolgt die Verteilung desselben.

Der augenscheinliche Vorteil dieses Systems ist einmal die Verbilligung der Fracht; denn bei großen Lieferungen können die Brauereien statt des Stückguttarifs den billigeren Satz für Waggonladungen benutzen. Dazu kommt, daß den Biersendungen in Waggonladungen Eisbehälter mit Eis, desgleichen Schutzmittel gegen den Einfluß der Kälte, wie Stroh, Tuchumhüllungen, mit heißem Wasser gefüllte eiserne Zylinder und dergleichen beigegeben werden können und zudem frachtfrei befördert werden. Ohne diese Schutzmaßregeln würde das Bier bei Hitze und Kälte empfindlich leiden; daher sind Stückgutsendungen zu mancher Jahreszeit fast unmöglich. Einige Brauereien haben eigene Waggon. Neben dem Vorteil der Reklame stellt sich die Beförderung insofern billiger, als ein Drittel der leeren Fässer frachtfrei zurückbefördert wird. Sodann kommt in Betracht, daß die Privatgüterwagen mit Heizvorrichtungen versehen werden können, sodaß das Bier im Winter den Transport gut aushalten kann.

Eine Niederlage ist ferner erforderlich, weil die Lieferung eines guten Bieres nur möglich ist, wenn dasselbe nach längeren Bahnfahrten vor der Konsumtion in einem geeigneten Keller eingelagert wird. Außerdem muß ein Eiskeller vorhanden sein, da die Wirte im allgemeinen gewöhnt sind, von der Brauerei das nötige Eis zu erhalten.

Nicht alle Karlsruher Brauereien haben eigene Niederlagen. Wo keine solchen vorhanden sind, besorgt die Einlagerung und Versendung des Bieres zu den einzelnen Wirten ein Depositar, der dafür eine bestimmte Vergütung erhält.

Zur Leitung »eigener« Niederlagen wird ein Vertreter eingesetzt. Dieser muß mit den örtlichen Verhältnissen vertraut sein, da er den Verkehr zwischen Brauerei und Wirt zu vermitteln hat. Meist bezieht er festes Gehalt; es empfiehlt sich, ihm Provision vom Nettoertrag zu geben, d. h. vom Bruttoertrag abzüglich der zum Betrieb der Niederlage erforderlichen Kosten. Er wird dadurch im eigenen Interesse zur sparsamen Verwaltung angehalten. Der Leiter der Niederlage gibt der Brauerei seinen Monatsabsatz für jedes Kundenkonto auf an Hand der anerkannten Lieferscheine, ferner muß der monatliche Kassaauszug mit den Kassabelegen Aufschluß geben über seine Einnahmen und Ausgaben. Die eigentlichen Debitorenkonti führt das Hauptkontor. Die Zu- und Abfuhr des Bieres besorgt er entweder selbst oder ein Spediteur. Dieser berechnet die Gebühren teils nach dem Quantum oder nach der Strecke, teils erhält er auch eine Pauschalvergütung pro monatliche Abfuhr, d. h. er bekommt eine feste Summe dafür, daß er einen Monat lang einen Kunden regelmäßig mit Bier versorgt.

Innerhalb Badens haben die Karlsruher Brauereien in vielen Städten Niederlagen, wie in Baden-Baden, Offenburg, Rastatt, Bühl, Bruchsal, Langensteinbach, Mingolsheim, Pforzheim, Mannheim und Heidelberg; außerdem erstreckt sich der Versand nach dem Elsaß, der Pfalz, Württemberg und Preußen. Nur eine Brauerei exportiert über die Grenzen Deutschlands hinaus, nämlich nach Paris. Der dortige Vertreter bezieht und verkauft das Bier auf eigene Rechnung, er sucht sich selbst seine Kundschaft, die die Brauerei nicht einmal kennt. Bemerkenswert ist, daß er das Bier teilweise unter seinem eigenen Namen verkauft.

Diese Art der Verleger wird stets notwendig, wenn der Export größere Dimensionen annimmt. Einen Vertreter unterscheidet vom Brauereieinhaber nur der eine Umstand, daß er das Bier, statt selbst zu brauen, bezieht. Der Kundschaft steht er gegenüber wie eine Brauerei; er tritt in Konkurrenzkampf mit anderen Brauereien und ist daher auch zur Darlehenshergabe ge-

nötigt. Da hiermit ein großes Risiko verbunden ist und Verluste leicht eintreten können, ist die erste Voraussetzung, daß er kapitalkräftig ist. Derartige Vertreter werden heute vielfach frühere Inhaber kleiner Brauereien, die den Betrieb eingestellt haben und nun ihre bisherige Kundschaft mit dem Produkt anderer Brauereien versorgen. Die Brauerei muß einem so selbständigen Vertreter mancherlei Zugeständnisse machen. Gewöhnlich verlangt er, daß die Brauerei sich verpflichtet, in den Gegenden, nach denen er liefert, keine Konkurrenz zu machen, also ihm das Feld allein zu überlassen. Geht der Brauerei aus einer solchen Gegend ein Auftrag zu, so weist sie den Betreffenden an ihren Vertreter. Dieser erhält, wenn er mit der Brauerei in Verbindung tritt, eine Karte, auf welcher der Bezirk, den er zu vertreten hat, genau verzeichnet ist. Das ist notwendig, da es sonst mit dem Vertreter des nächsten Bezirkes zu Mißhelligkeiten käme.

Ähnlich wickelt sich der Verkehr mit solchen Verlegern ab, welche die Vertretung verschiedener Brauereien haben; sie sind vor allem in größeren Städten zu finden.

Meist bestehen zwischen den Verlegern und den Brauereien Verträge, in denen auf gewisse Zeit eine Pflicht der Abnahme sowie ein bestimmter Einkaufspreis festgesetzt wird. Auch ein gewisser Umsatz wird gewöhnlich als Minimum bestimmt. Wenn nun auch die Verleger im allgemeinen ihre Kundschaft selbst und auf eigenes Risiko erwerben, so beteiligt sich bei größeren Unternehmungen, die beträchtliche Kapitalaufwendungen erfordern, doch auch die Brauerei selbst, der Verleger leistet dann vielfach Bürgschaft z. B. so, daß er bei eintretendem Verlust sich verpflichtet, die Hälfte zu tragen.

Der Flaschenbierhandel.

In den letzten Jahren hat sich neben dem Faßbiergeschäft der Flaschenbierhandel in großem Maße verbreitet. Zunächst trat er in der Form auf, daß sich die Brauerei nicht direkt damit befaßte, sondern in Fässern an Flaschenbierhändler lieferte. Das ist auch heute noch die eine Art des Flaschenbierhandels. Der Flaschenbierhändler war früher oft sehr primitiv eingerichtet, während jetzt ganz bestimmte Polizeiverordnungen bestehen über die Art, wie der Flaschenbierhändler das Abfüllen auf Flaschen