

Der Bourgeois einst und jetzt

von Werner Sombart

I

Aus Erwerbstrieb und Unternehmungsg Geist, aus Bürgerlichkeit und Rechenhaftigkeit baut sich die komplizierte Psyche eines Bourgeois auf, und diese Bestandteile können selbst wieder in zahlreichen Nuancen sich darstellen und in ganz verschiedenen Mischungsverhältnissen sich in einer und derselben Person vorfinden. Wir unterscheiden deshalb schon verschiedene Typen kapitalistischer Unternehmer, die sich während der Entwicklung der kapitalistischen Wirtschaft herausbilden, und stehen vor der Frage: ob es denn überhaupt einen kapitalistischen Geist, ob es den Bourgeois gibt. Das heißt also doch wohl, ob sich in den verschiedenen Typen, die wir uns zunächst weiter bestehend denken müssen, gemeinsame Züge aufweisen lassen, aus denen wir uns das Bild eines Bourgeois zurechtlegen können.

Diese Frage dürfen wir unbedingt bejahen, wenn wir eine Einschränkung machen: wenn wir die Epochen der kapitalistischen Entwicklung und in ihnen jeweils den einer bestimmten Epoche charakteristischen „Geist“, den dieser Epoche seinem Wesen nach angehörigen Unternehmer- oder Bourgeois Typ unterscheiden.

Das heißt: wenn wir nicht einen Typ für alle Zeiten, sondern je einen besonderen für verschiedene Zeiten aufstellen. Soweit ich nun sehe, tragen die kapitalistischen Unternehmer vom Beginn der kapitalistischen Entwicklung an bis etwa gegen Ende des achtzehnten Jahrhunderts, das heißt während jener Epoche, die ich die frühkapitalistische genannt habe, bei aller Unterschiedlichkeit im einzelnen doch in vielen Beziehungen ein einheitliches Gepräge, das sie scharf abhebt von dem modernen Unternehmertyp. Dieses Bild, von dem Bourgeois alten Stils, will ich hier in den Umrissen zu zeichnen versuchen, ehe ich angebe, worin ich die dem letzten Jahrhundert eigentümlichen Züge des kapitalistischen Geistes erblicke.

Kapitalistischer Unternehmer war dieser alte Bourgeois also auch: der Erwerb war sein Ziel, die Begründung von Unternehmungen sein Mittel; er spekulierte und kalkulierte; und schließlich nahmen auch die bürgerlichen

Zugenden (freilich in einem sehr verschiedenen Grade!) von seinem Wesen Besitz. Was ihm aber sein eigentümliches (uns heute so fremd gewordenes) Gesicht gibt, war dieses — wenn man in einem Satze den „alten Stil“ bezeichnen will —: daß in allem seinem Denken und Planen, in allem seinem Lassen und Tun das Wohl und Wehe des lebendigen Menschen die Bestimmung abgab. Noch hatte die vorkapitalistische Leitidee ihre Wirkung nicht eingebüßt: *omnium rerum mensura homo*: das Maß aller Dinge ist der Mensch. Genauer: ist die natürliche, sinnvolle Auswirkung des Lebens. Noch schreitet selbst der Bourgeois auf seinen beiden Beinen breitspurig dahin, noch geht er nicht auf den Händen.

Freilich: von dem vorkapitalistischen Menschen, wie wir ihn noch in den ersten Anfängen des Kapitalismus antreffen, als die Genueser abligen „Kaufleute“ sich Burgen bauten oder als Sir Walter Raleigh das Goldland suchen ging: freilich von ihm haben sich bis zu den Defoe und Benjamin Franklin nur Teile erhalten. Der natürliche Vollmensch mit seiner gesunden Triebhaftigkeit hat schon viele Einbußen erlitten; hat sich an die Zwangsjacke der bürgerlichen Wohlstandigkeit gewöhnen; hat rechnen lernen müssen. Seine Klauen sind gestutzt; seine Raubtierzähne abgefeilt; seine Hörner mit Lederpolstern versehen.

Aber alle, die dem Kapitalismus dienen: der große Grundherr, wie der große Überseefkaufmann, der Bankier wie der Spekulant, der Manufakturier wie der Wollhändler: sie alle haben doch nicht aufgehört, ihre geschäftliche Tätigkeit den Anforderungen gesunder Menschlichkeit anzupassen; für sie alle ist das Geschäft nur Mittel zum Zweck des Lebens geblieben; für sie alle entscheiden ihre eigenen Lebensinteressen und die der anderen Menschen, für die sie, mit denen sie tätig sind, über die Richtung und das Ausmaß ihres Wirkens.

Daß sie so dachten, die Bourgeois alten Stils, bezeugt zunächst und vor allem ihre Auffassung vom Sinn des Reichtums; ihre innere Stellung zum eigenen Erwerb. Der Reichtum wird geschätzt, ihn zu erwerben ist das heißersehnte Ziel, aber er soll nicht Selbstzweck sein; er soll nur dazu dienen, Lebenswerte zu schaffen oder zu erhalten. So klingt es uns aus den Schriften unserer Gewährsmänner entgegen: von Alberti bis auf Defoe und Franklin sind alle Betrachtungen über den Reichtum auf diesen selben Ton abgestimmt.

Wie wertvoll Reichtum ist, meint Alberti, das weiß nur der zu beurteilen, der einmal gezwungen ist, zu einem anderen jenes „bittere und freien Geistern aufs tiefste verhaßte Wort zu sprechen: ich bitte Dich“. Der Reichtum soll uns frei und unabhängig machen; er soll dazu dienen, Freunde zu erwerben und angesehen und berühmt zu machen. Aber „was man nicht nutzt, ist eine schwere Last“.

Es wird genügen, wenn ich diesen Äußerungen aus den Kindheitsjahren des Kapitalismus einige gegenüberstelle aus der letzten Periode unserer Epoche: man wird die Übereinstimmung sofort erkennen. Benjamin Franklin und

seine Verehrer lassen sich wie folgt vernehmen: „Der Mann, dem Gott Reichtum und eine Seele verliehen hat, ihn recht zu gebrauchen, hat daran eine besondere und vorzügliche Gnadenbezeugung erhalten“. Folgen Anweisungen, den Reichtum gut anzuwenden. „Reichtum muß durch Fleiß und Geschicklichkeit beständig wuchern. Nie darf man ihn müßig liegen lassen; immer muß er das Vermögen seines Besitzers vermehren und Glück weit und breit verbreiten . . . Die Nichtbenutzung des Reichtums widerspricht ebensowohl seiner Bestimmung als dies gegen die Pflicht der Menschheit verstößt . . . Geld und Güter zu sammeln ist verständig; aber sie zweckmäßig zu gebrauchen, vernünftig. Nicht der Reichtum macht glücklich, sondern seine weise Anwendung, und was hülfte es dem Menschen, wenn er alle Güter dieser Welt gewönne und nicht . . . ein Biedermann wäre?“

„Reichtum gibt Ansehen, gewährt Zuversicht und schafft Mittel (!) zu mancherlei nützlichen und ehrenvollen Unternehmungen . . . Der Reichtum verschleicht Sorgen, die Tag und Nacht an unserem Leben nagen. Heiter sehen wir in die Zukunft, sobald wir ein gutes Gewissen dabei bewahren. Dieses muß die Grundlage jedes Erwerbes sein.

Immer rechtlich zu handeln, das Gute zu tun aus Ehrfurcht gegen Gott und aus Achtung gegen die Menschheit, gibt Freude zu jedem Unternehmen. Gott stets vor Augen und im Herzen zu haben, nebst verständiger Arbeit, ist der Anfang der Kunst, reich zu werden; denn was hülfte aller Gewinn, wenn wir ihn scheuen müßten, den Herrn der Welten, und was nützte uns das Geld, wenn wir nicht heiter auf zum Himmel blicken könnten.“

Diese letzten Bemerkungen weisen schon auf eine andere Ansicht hin, die wir bei dem Bourgeois alten Stils ebenfalls allgemein verbreitet finden und die seiner Erwerbstätigkeit ebenfalls eine ganz bestimmte Färbung gibt: die Ansicht: nur auf anständige Weise, „onestamente“, „honestly“ erworbener Reichtum mache froh.

„Verkaufft du etwas um Gewinn, so höre das Vispeln des Gewissens und begnüge dich mit einem mäßigen Gewinste: und mache dir die Unwissenheit des Käufers nicht zunutze.“

Man könnte nun vielleicht einwenden, solche weisen Lehren seien leicht geäußert. Sie drückten vielleicht nur die Auffassung der Stunden ruhigen Besinnens aus, sie seien vielleicht nur die Stimme des Gewissens, die in der Stille der Studierstube vernommen, im Lärm des Tages aber überhört würde. Sie hätten deshalb keine Beweiskraft. Einen solchen Einwand würde ich zu entkräften versuchen mit dem Hinweis auf die Tatsache, daß ihre Stellung zum Geschäftsleben selber, ihr Benehmen als Geschäftsleute, die Art und Weise ihrer Geschäftsführung, daß das, was man ihren Geschäftsstil nennen könnte, durchaus von demselben Geiste zeugen, aus dem jene Äußerungen über den Sinn des Erwerbens geboren sind. Das Tempo

ihrer geschäftlichen Tätigkeit war noch ein gemächliches; ihr ganzes Gehaben ein geruhames. Noch war kein Sturm in ihrem Tun.

Wir sahen, wie Franklin darauf bedacht war, seine Zeit so nützlich wie möglich zu verwenden, wie er den Fleiß als oberste Tugend pries. Und wie schaute sein Arbeitstag aus: sechs ganze Stunden sind dem Geschäft gewidmet; sieben Stunden schläft er; die übrige Zeit beschäftigt er sich mit Beten, mit Lektüre, mit geselligen Zerstreuungen. Und er war der Typus eines strebsamen, damals noch kleinen Unternehmers. Hier ist der überaus lehrreiche Plan seiner Tageseinteilung, den er im Anschluß an sein Tugend-schema entworfen hatte:

„Da die Vorschrift der Ordnung verlangte, daß jeder Teil meines Geschäfts seine zugewiesene Zeit habe, so enthielt eine Seite in meinem Büchlein folgenden Stundenplan für die Verwendung der vierundzwanzig Stunden eines natürlichen Tages:

Der Morgen:		Steh auf, wasche dich, bete zum Allmächtigen!
Frage:	{ 5 }	Richte dir das Geschäft des Tages ein und fasse
Was werde ich	{ 6 }	deine Entschlüsse für denselben, setze das jeweilige
heute Gutes	{ 7 }	Studium fort und frühstücke.
tun?		
	{ 8 }	
	{ 9 }	Arbeite.
	{ 10 }	
	{ 11 }	
Der Mittag:	{ 12 }	Bies oder überlies deine Geschäftsbücher, iß zu
	{ 1 }	Mittag.
	{ 2 }	
	{ 3 }	Arbeite.
	{ 4 }	
	{ 5 }	
Der Abend:	{ 6 }	Bring alle Dinge wieder an ihre Stelle. Nimm das
	{ 7 }	Abendbrot ein. Unterhalte dich mit Musik, Lesen,
	{ 8 }	Gespräch und Zerstreuung. Prüfe den verlebten Tag.
	{ 9 }	
	{ 10 }	
	{ 11 }	
	{ 12 }	
Die Nacht:	{ 1 }	Schlafe.“
	{ 2 }	
	{ 3 }	
	{ 4 }	

Die Bozener Großhändler sperrten den ganzen Sommer über ihre Geschäfte zu und lebten in der Sommerfrische in Ober-Bozen.

Und wie man den Tag über, das Jahr über sich Muße ließ, so auch im Leben als Ganzes genommen. Es war wohl die allgemeine Gepflogenheit, daß Leute, die sich in Handel und Produktion ein — bescheidenes — Vermögen erworben hatten, sich in noch guten Jahren zur Ruhe setzten und wenn irgendmöglich sich ein Landgut kauften, um auf ihm ihren Lebensnachmittag in beschaulicher Ruhe zu verbringen. Jacob Fugger, dessen Ausspruch: „er wollte gewinnen, dieweil er könnte“ ich selbst einmal als typisch-charakteristisch für eine vollendet-kapitalistische Wirtschaftsgesinnung (was er sicher auch ist) einer Darstellung der Genesis des modernen Kapitalismus als Motto vorgesezt habe, ist seiner Zeit sicherlich vorausgeeilt. Wie ihn denn ja auch Anton Fugger als einen sonderbaren Kauz mit dieser Auffassung kennzeichnen will. Er war nicht „normal“. Das waren vielmehr diejenigen, die im Rücksaß ihrer Lebensanschauung von vornherein das Rentnerideal mitgebracht hatten.

Durch alle italienischen Kaufmannsbücher geht das Sehnen nach einem ruhigen Leben in der Villa, die deutsche Renaissance hat denselben Zug, die Geschäftsleute zu feudalisieren; und diesen Zug treffen wir unverändert an noch in den Gewohnheiten der englischen Kaufleute im achtzehnten Jahrhundert. Das Rentnerideal erscheint uns also hier (wir werden sehen, daß es noch einen ganz anderen Sinn haben, daß es in einer ganz anderen Kausalkette seinen Platz finden kann) als ein gemeinsames Merkmal frühkapitalistischer Wirtschaftsgesinnung. Wie durchaus es noch die englische Geschäftswelt in der ersten Hälfte des achtzehnten Jahrhunderts beherrschte, dafür bringt uns wieder Defoe den Beweis bei durch seine Betrachtungen, mit denen er die offenbar allgemeine Gepflogenheit der englischen Kaufleute, sich bei Zeiten zurückzuziehen, begleitet. Er meint: wer sich zwanzigtausend Pfund Sterling erworben habe, für den sei es wohl an der Zeit, das Geschäft aufzugeben. Mit diesem Gelde kann er sich schon ein ganz hübsches Gut kaufen und damit tritt er in die Gentry ein. Er gibt diesem neugebackenen Gentleman nun folgende Lehren auf den Weg: 1. er soll sein haushälterisches Leben auch in Zukunft weiter führen: von den tausend Pfund Sterling Rente soll er höchstens fünfhundert verzehren und mit dem Ersparten seinen Besitz vergrößern; 2. soll er sich nicht in Spekulationen einlassen und nicht an Gründungen beteiligen: er habe sich doch zurückgezogen, um das zu genießen, was er erworben: warum es da in gewagten Unternehmungen wieder aufs Spiel setzen? Welcher andere Grund als reine Habsucht kann solch einen Mann überhaupt veranlassen, sich in neue Abenteuer zu stürzen? So einer hat nichts anderes zu tun, als sich ruhig zu verhalten, nachdem er in solche Lebenslage gekommen ist (such an one has nothing to do but to be quiet, when he is arrived at this situation in life). Vorher mußte er allerdings, um sein Vermögen zu erwerben, fleißig und tätig sein; jetzt hat er aber

nichts zu tun als den Entschluß zu fassen, faul und untätig zu sein. Staatsrenten und Landbesitz sind die einzig richtige Anlage für seine Ersparnisse.

Wenn diese Bourgeois alten Stils nun aber arbeiteten, so war die Geschäftsführung selbst derart, daß sich in einer gegebenen Zeit eine möglichst geringe Anzahl von Geschäftsakten abspielte. Der geringen extensiven Entwicklung der Geschäftstätigkeit entsprach eine ebenso geringe intensive Entwicklung. Bezeichnend für den Geist, in dem man Geschäfte betrieb, erscheint mir der Umstand, daß alle frühere Geschäftsweisheit darauf hinauslief, möglichst hohe Preise zu erzielen, damit man mit einem möglichst geringen Umsatz einen hohen Profit erreiche: kleiner Umsatz, großer Nutzen ist das Geschäftsprinzip der Unternehmer von damals. Nicht nur etwa der kleinen, halb handwerksmäßigen Existenzen; nein selbst der ganz großen Erwerbsgesellschaften. Es war der Grundsatz beispielsweise der holländisch-ostindischen Kompanie: „Kleine Geschäfte mit großem Nutzen“ zu treiben. Daher ihre Politik: die Gewürzbäume auszurotten oder reichliche Ernten zu verbrennen. Dies tat man auch deshalb, um den schädlichen Genuß der Kolonialwaren nicht den Armen zuteil werden zu lassen. Es war im wesentlichen ein Absatz an die Reichen, den man im Auge hatte, und der ist immer bequemer als ein Absatz an die große Masse. Ein Spiegelbild dieser Auffassung war die Theorie der ökonomischen Schriftsteller, die (wie überall) während des ganzen siebzehnten und achtzehnten Jahrhunderts Verteidiger hoher Preise waren.

Nur ein äußerer Ausdruck dieser inneren Ruhe und Gemessenheit war das würdevolle Auftreten, war die etwas steife und pedantische Erscheinung des Bourgeois alten Stils. Wir können uns weder im langen Pelzmantel der Renaissancezeit noch in den Kniehosen und der Perücke der späteren Jahrhunderte einen hastigen Menschen recht vorstellen. Und glaubwürdige Zeitgenossen schildern uns denn auch den Geschäftsmann als einen bedächtig dahinschreitenden Menschen, der niemals Eile hat, gerade weil er etwas tut. „Messer Alberto, selbst ein sehr beschäftigter Mann, pflegte zu sagen: er habe noch nie einen fleißigen Menschen anders als langsam gehen sehen,“ erfahren wir aus dem Florenz des fünfzehnten Jahrhunderts. Und ein guter Gewährsmann berichtet uns über die Industriestadt Lyon im achtzehnten Jahrhundert: „hier in Lyon geht man ruhigen Schritts, weil man beschäftigt ist, während man in Paris rennt, weil man müßig geht“. Lebendig vor uns sehen wir die Großkaufleute Glasgows im achtzehnten Jahrhundert, „wie sie in roten Röcken und dem Dreimaster und gepuderten Perücken auf und ab die Planistanes stapften, das einzige Stückchen Pflaster im damaligen Glasgow, das drei- oder vierhundert Meter Straße vor der Stadthalle bedeckte, — würdevoll einer zum andern

sprechend und hochmütig dem niederen Volke zunicke, das ihnen zu huldigen kam“.

Die Stellung zur Konkurrenz und zur Kundschaft entspricht der eigenen Geschäftsführung: man will doch vor allem seine Ruhe haben: dieses „statische Prinzip“, das alles vorkapitalistische Wirtschaftsleben ausschließlich beherrscht hatte, nimmt doch auch im Gefüge des frühkapitalistischen Geistes noch immer eine bedeutende Stellung ein. Die „Kundschaft“ gilt noch wie ein unfriedeter Bezirk, der dem einzelnen zugesprochen ist: wie das Territorium im überseeischen Lande, das der Handelsgesellschaft als abgegrenztes Gebiet zur alleinigen Ausbeutung überlassen ist.

Auf das strengste verpönt war aller „Kundenfang“: es galt als „unchristlich“, als unsittlich, seinem Nachbarn die Käufer abspenstig zu machen. Unter den „Regeln der Kaufleute, die mit Waren handeln“, befindet sich eine, die lautet: „Wende keinem seine Kunden oder Handelsmann weder münd- noch schriftlich ab; und tue einem andern auch nicht, was du wilt, daß dir nicht gescheh“. Diesen Grundsatz schärfen denn auch die Kaufmannsordnungen immer wieder von neuem ein: in der „Maynßischen Pollicey Ordnung“ (achtzehntes Jahrhundert) heißt es, „daß niemand den andern vom Kauff abtreiben oder mit höherem Bieten demselben eine Ware verteuern soll, bey Verlust der gekauften Ware; niemand sollte sich in des andern Handel eindringen oder seinen eigenen so stark führen, daß andere Bürger darüber zu Grunde gehen“. Die Sächsischen Kramerordnungen von 1672, 1682, 1692 bestimmen in Artikel 18: „Soll kein Cramer dem andern seine Kaufleute von seinen Buden oder Cram Laden abruffen noch mit Wincken oder andern Geberden und Zeichen vom Kauf abhalten weniger die Kaufleute für eines andern Buden oder Gewölben mahnen, ob sie ihm gleich mit Schulden verhaftet seyn“.

Ganz folgerichtig waren dann aber auch alle Praktiken im einzelnen verpönt, die darauf hinausliefen, seine Kundschaft zu vergrößern. Bis ins neunzehnte Jahrhundert hinein besteht bei vornehmen Häusern eine Abneigung selbst gegen einfache Geschäftsanzeigen: so sind wir beispielsweise gerade von den Newyorker Firmen unterrichtet, daß sie diese Abneigung noch um die Mitte des neunzehnten Jahrhunderts hegten.

Als durchaus verwerflich galt aber noch lange Zeit, während welcher die Geschäftsanzeige schon bestand, die Geschäftsreklame; das heißt die Anpreisung, der Hinweis auf besondere Vorzüge, die ein Geschäft etwa vor andern aufzuweisen sich annahm. Als den höchsten Grad kaufmännischer Unanständigkeit aber betrachtete man die Ankündigung: daß man billigere Preise nehme als die Konkurrenz.

Das „Unterbieten“, das „underselling“ galt in jeder Gestalt als un-

schicklich: „Seinem Nebenbürger zu Schaden verkaufen, und allzusehr zu schleudern, bringt keinen Segen“.

Als eine geradezu schmutzige Praktik aber galt der öffentliche Hinweis darauf. In der fünften Auflage des „Complete English Tradesman“ (1745) findet sich eine Anmerkung der Herausgeber folgenden Inhalts: „Seit unser Autor schrieb (Defoe starb 1731), ist die Unsitte des Unterbietens so schamlos entwickelt (this underselling practice is grown to such a shameful height), daß gewisse Leute öffentlich bekannt machen: daß sie ihre Waren billiger als die übrige Kaufmannschaft abgeben (that particular persons publicly advertise that they undersell the rest of the trade).“

Ein besonders wertvolles Dokument besitzen wir für Frankreich, sogar aus der zweiten Hälfte des achtzehnten Jahrhunderts, woraus mit aller Deutlichkeit hervorgeht, wie unerhört die Preisunterbietung und deren öffentliche Bekanntmachung damals selbst in Paris noch waren. Es heißt darin (einer Ordonnanz des Jahres 1761), daß derartige Manipulationen nur als die letzte Verzweiflungstat eines unsoliden Geschäftsmanns angesehen werden müsse. Die Ordonnanz verbietet auf das strengste allen en gros- und en detail-Kaufleuten in Paris und seinen Vororten, „daß einer hinter dem andern herlaufe“, um ihren Waren Absatz zu verschaffen; insbesondere aber Zettel zu verteilen, um darauf auf ihre Waren hinzuweisen.

Aber auch andere Weisen, sich auf Kosten anderer Wirtschaften zu bereichern, die Kreise anderer Wirtschaftssubjekte zu stören, um sich einen Vorteil zu verschaffen, gelten als verwerflich. Der Verfasser des „Vollkommenen englischen Kaufmanns“ stellt über die Unzweckmäßigkeit und Unstatthaftigkeit solchen Niederkonkurrierens folgende Betrachtungen an, die überaus lehrreich sind für die Erkenntnis damaliger Wirtschaftsgrundsätze und uns wiederum einen deutlichen Beweis dafür erbringen, daß alles noch in statischen und wenn man will traditionalistischen Anschauungen befangen war. Wir müssen immer bedenken, daß der Verfasser des berühmten Kaufmannsbuches ein durchaus fortgeschrittener Geschäftsmann war und in durchaus kapitalistischem Geiste dachte.

Der Fall, den er uns vorführt, ist folgender: Am Absatz des Wiltshire Luches an den Ladenbesitzer in Northampton sind folgende Personen beteiligt: 1. Der Kärner, der die Luche von Warminster nach London führt; 2. Mr. A., der Kommissionär oder Faktor, der die Luche in Blackwellhall feil bietet; 3. Mr. B., der Wollendraper, der Grossist, der sie an Mr. C., den Ladenbesitzer in Northampton, verkauft; 4. Der Northamptoner Fuhrmann, der sie nach Northampton führt.

Nun ist da ein Mr. F. G., ein anderer Detaillist, in Northampton, ein reicher Mann (an over-grown tradesman), der mehr Geld als sein Nachbar hat und infolgedessen keinen Kredit in Anspruch zu nehmen

braucht. Dieser findet aus, wo die Tuche gemacht werden, und knüpft nun mit dem Warminsterer Tuchfabrikanten direkte Beziehungen an. Er kauft die Ware beim Produzenten und läßt sie auf eigenen Saumtieren direkt nach Northampton schaffen. Und weil er vielleicht bar bezahlt, gibt ihm der Tuchfabrikant die Tuche einen Penny pro Elle billiger, als er sie dem Londoner Grossisten verkauft hatte.

Was wird nun die Folge dieses Vorgehens sein? Der reiche Tuchhändler in Northampton spart zunächst an den Transportkosten. Allerdings wird er für den Transport von Warminster nach Northampton etwas mehr bezahlen müssen, weil der Weg weiter ist als nach London und abseits von der gewöhnlichen Route liegt; aber da er vielleicht drei bis vier Saumlasten auf einmal bezieht, wird er diesen Verlust wieder einbringen. Wenn er dann noch die Pferde mit Wolle belädt, die er dem Warminsterer Tuchfabrikanten liefert, so kostet ihn der Transport der Tuche gar nichts. Er bekommt also die Tuche zwei Sechstel billiger in seinen Laden herein als sein Nachbar; und indem er sie um diesen Preis billiger an D. G. Esq. und die andere Kundschaft verkauft, zieht er diese sämtlich von seinem ärmeren Konkurrenten ab, der nur noch an solche Kunden verkaufen kann, die vielleicht bei ihm in der Kreide stehen und deshalb bei ihm kaufen müssen, weil sie sein Geld brauchen.

Aber das ist noch nicht alles: dieses Mr. F. G. von Northampton wegen, der nun direkt vom Produzenten kauft, werden der Fuhrmann von Warminster, der Fuhrmann von Northampton und Mr. A., der Blackwellhall Faktor, ganz ausgeschaltet; und Mr. B., der Tuchgrossist, der eine große Familie hat, eine hohe Miete bezahlt, wird ruiniert, weil er den Zwischenhandel verliert. Auf diese Weise ist der Kanal des Handels abgelenkt; der Strom ist abgeschnitten und alle Familien, die früher von dem Handel lebten, sind brotlos geworden und irren in der Welt herum, um ihren Unterhalt anderswo zu suchen und ihn vielleicht überhaupt nicht zu finden.

Und was ist der Gewinn, der bei diesem ganzen Veraubungssystem herauspringt? Ausschließlich dieser: einen habfüchtigen Mann reich zu machen; und daß der Herr D. G. in Northamptonshire den Stoff für seine Anzüge um so und so viel die Elle billiger einkauft: ein ganz belangloser Vorteil für ihn, den er gar nicht übermäßig hoch bewertet, und der sicher in keinem Verhältnis zu den Wunden steht, die der Handel empfangen hat.

Das heißt, schließt unser Gewährsmann seine Darstellung, die Warenzirkulation unterbinden; das heißt Handel treiben mit wenig Händen (This is managing trade with a few hands), und wenn eine derartige Praxis, wie sie allem Anschein nach sich einzubürgern begonnen hat, allgemein wird, so wird eine Million Menschen in England,

die jetzt ihr gutes Auskommen im Handel findet, beschäftigungslos werden und ihre Familien werden mit der Zeit betteln gehn müssen. Diese Sätze, scheint mir, sprechen Bände. Wie völlig unverständlich müssen diese Gedankengänge einem modernen Geschäftsmann vorkommen!

Über dem Produzenten und Händler wurde nun aber auch der Konsument nicht vergessen. Ja in gewissem Sinne blieb dieser die Hauptperson, da ja noch die Anschauung nicht ganz aus der Welt verschwunden war: daß Gütererzeugung und Güterhandel am Ende für den Güterverzehr, um diesen gut zu gestalten, da seien.

Die naturale Orientierung, wie man es nennen könnte, waltete auch hier noch ob: Gebrauchsgüterbeschaffung ist noch immer Zweck aller wirtschaftlichen Tätigkeit, noch ist nicht die reine Warenproduktion deren Inhalt geworden. Daher denn vor allem während der ganzen frühkapitalistischen Epoche immer noch das Bestreben deutlich zutage tritt: gute Waren herzustellen; Waren, die das sind, was sie scheinen: also auch echte Waren. Von diesem Bestreben sind alle die unzähligen Reglementationen der Warenerzeugung getragen, die gerade das siebzehnte und achtzehnte Jahrhundert wie keine Zeit zuvor ausfüllen. Nur daß der Staat jetzt die Kontrolle in die Hand nahm und an seinen Amtsstellen die Waren der obrigkeitlichen Schau unterwarf.

Diese staatliche Fürsorge für ordentliche Ware, könnte man nun freilich sagen, sei gerade ein Beweis dafür, daß die Wirtschaftsgesinnung der Zeit nicht mehr auf Herstellung guter Gebrauchsgüter gerichtet gewesen sei. Der Einwand wäre aber unberechtigt. Die staatliche Kontrolle sollte doch nur das Vorgehen einzelner weniger gewissenhafter Produzenten unmöglich machen. Im allgemeinen war noch die Absicht vorhanden, gute und echte Ware zu liefern; die Absicht, die allem echten Handwerk eigen ist und die auch die frühkapitalistische Industrie zum guten Teil übernommen hatte.

Wie langsam sich der reinkapitalistische Grundsatz durchsetzte; daß allein der Tauschwert der Waren für den Unternehmer entschied, daß also das kapitalistische Interesse indifferent gegenüber der Gebrauchsgütereigenschaft sei, vermögen wir beispielsweise aus den Meinungskämpfen zu ersehen, die in England noch während des achtzehnten Jahrhunderts deswegen ausgefochten wurden. Offenbar stand Jos. Child, wie in so vielen Dingen, im Gegensatz zu der großen Mehrzahl seiner Zeitgenossen und wohl auch seiner Berufskollegen, wenn er dafür eintrat, daß es der Einsicht des Unternehmers zu überlassen sei, welcher Art Waren und von welcher Güte er sie auf den Markt bringen wolle. Wie seltsam mutet es uns heute an, wenn Child noch für das Recht des Fabrikanten auf Schundwarenproduktion kämpft! „Wenn wir,“ ruft er aus, „den Weltmarkt erobern wollen, müssen wir es den Holländern nachmachen, die die schlechteste Ware

ebenso wie die beste produzieren, damit wir in den Stand gesetzt werden, alle Märkte und alle Geschmäcker zufrieden zu stellen."

Endlich scheint mir bezeichnend für den Geist, der den Bourgeois alten Stils besetzte, seine Stellung zur Technik. Auch hier lehrt derselbe Gedanke wie überall wieder: Fortschritte in der Technik sind nur wünschenswert, wenn sie kein Menschenglück zerstören. Die paar Pfennige, die sie das Produkt vielleicht verbilligen, sind die Tränen nicht wert, die sie den Familien durch sie arbeitslos gewordenen Arbeiter verursachen. Also auch hier steht im Mittelpunkt des Interesses der Mensch, der dieses Mal sogar „nur“ der Lohnarbeiter ist. Aber auch an diesen dachte man früher.

Wir haben eine Menge von Zeugnissen, aus denen mit voller Deutlichkeit hervorgeht, daß man namentlich gegen die Einführung „arbeitsparender“ Maschinen eine große Abneigung hatte. Ich führe ein paar besonders lehrreiche Fälle an, in denen diese Abneigung zutage tritt.

Im zweiten Jahr der Elisabeth (von England) unterbreitet ein Venezianer „Erfinder“ dem Vorstande der Tuchmacherzunft (in der aber schon damals im wesentlichen kapitalistische Berleger saßen) eine arbeitsparende Maschine zum Walken breiter Tuche. Nach reiflicher Überlegung kommt der Vorstand zu einem ablehnenden Bescheide: die Maschine würde zahlreiche Arbeiter brotlos machen.

Bis 1684 war in Frankreich der Strumpfwirkerstuhl verboten (auch in bereits kapitalistisch organisierten Gewerben), vorwiegend weil man fürchtete, es könne den armen Leuten den Verdienst schmälern.

Selbst ein berufsmäßiger Projektensmacher und „Erfinder“ wie Joh. Joach. Becher meint: „Wiewohl ich nicht rathen will instrumenta zu erfinden umb Menschen zu ersparen oder ihnen ihre Nahrung zu verkürzen, so will ich doch nicht abraten, instrumenta zu practiciieren welche vorteilhaft und nützlich seyn . . . zumahlen in solchen Orten wo viel Arbeit ist und wo man das Handwerks-Volk nicht wohl haben kann.“

Daß ein Mann von so vornehmer Gesinnung und so feinem Geschmack wie Montesquieu gegen allen technischen Fortschritt eingenommen war — er hielt den Gebrauch von Maschinen, selbst den der Wassermühlen, nicht ohne weiteres für einen Segen! — wird uns nicht in Erstaunen versetzen.

Aber selbst ein so waschechter business-man wie Postlethwait spricht sich noch sehr zurückhaltend gegenüber neuen Erfindungen aus. Arbeitsparende Maschinen seien in Staaten ohne auswärtigen Handel auf alle Fälle verderblich; selbst Handelsstaaten dürften nur bestimmte Maschinen zulassen und sollten alle verbieten, die Güter für den Inlandkonsum erzeugen: „was wir an Schnelligkeit in der Ausführung gewinnen, verlieren wir an Kraft (what we gain in expedition, we loose in strength)“.

Bald ist es, sehen wir, die uralte Idee der Nahrung, bald ist es der

Traditionalismus, bald sind es ethische Bedenken: immer aber ist es irgend etwas, das die freie Entfaltung des Erwerbstriebes, des Unternehmungsgeistes und des ökonomischen Rationalismus hemmt.

Das sollte sich nun ändern ungefähr mit dem Eintritt ins neunzehnte Jahrhundert; langsam und allmählich zunächst, dann rasch und plötzlich. Diese Wandlungen des kapitalistischen Geistes in unserer Zeit wollen wir im nächsten Abschnitt verfolgen.

II.

Was hat sich in der Wirtschaftsgestaltung während des letzten Jahrhunderts verändert? Was kennzeichnet den kapitalistischen Geist unserer Tage, der der hochkapitalistische ist, und unterscheidet ihn von dem, den wir im Bourgeois alten Stils lebendig fanden?

Ehe ich auf diese Frage eine Antwort zu geben versuche, wollen wir uns gegenwärtig halten, daß auch heute noch es keineswegs nur einen Unternehmertyp gibt, daß vielmehr heute noch wie in der Periode des Frühkapitalismus ein sehr verschiedener Geist je in verschiedenen kapitalistischen Unternehmern herrscht, daß wir also erst einmal die Gruppen von Unternehmern unterscheiden müssen, die je einen besonderen Typus darstellen. Als solche treten uns zunächst die alten Bekannten entgegen, denen wir schon in den früheren Zeiten des Kapitalismus begegneten: da ist auch heute noch der Freibeuter, der Grundherr, der Bürokrat, der Spekulant, der Kaufmann, der Manufakturier, wie uns der Augenschein leicht überzeugen kann.

Wenn wir uns das Wirken eines Cecil Rhodes vor Augen halten: werden wir nicht unwillkürlich an die Genueser Kaufherren auf ihren Türmen, noch mehr vielleicht an Sir Walter Raleigh, an Francis Drake erinnert? Cecil Rhodes ist eine ausgesprochene Räubernatur: ein Entdecker, ein Eroberer, ein Überwinder ganz großen Stils, der freilich neben dem Säbel, der Haut, und der Flinte, die schießt, auch die Waffen der modernen Börsenspekulation für seine Unternehmungen ins Feld führt: halb Politiker, halb kapitalistischer Unternehmer, mehr Unterhändler als Händler, der keine andere Macht anerkennt als die brutale Gewalt. Seltsam, in ihm irgendwelchen puritanischen Geist verkörpert zu sehen. Wenn wir ihn schon mit früheren Geschlechtern vergleichen wollen, dann müssen wir ihn den Renaissancemenschen zurechnen.

Welche andere Welt als die des Cecil Rhodes ist die, in der etwa ein Mann wie der Freiherr von Stumm oder ein schlesischer Montanmagnat lebt. Da atmen wir noch die Luft der alten Grundherrschaften. Abhängigkeitsverhältnisse, hierarchische Gliederung des Personals, etwas schwerfälliges Geschäftsgebaren: das sind einige Züge im Bilde solcher Unternehmungen, deren Leute uns an die alten grundherrlich-kapitalistischen Unternehmer erinnern. Und treffen wir nicht zahlreiche Unternehmer an, die uns eher wie Bureaukraten wie als Kaufleute oder Händler anmuten? Korrekt in ihrem

Handeln, peinlich in ihrer Ordnung, wohl abgemessen in ihren Entschlüssen, mit starker Begabung für das Organisatorische, ohne starke draufgängerische Neigungen, vortreffliche Verwaltungsbeamte, die heute Oberbürgermeister einer Großstadt sind und morgen einer großen Bank vorstehen, die heute noch ein Ressort in einem Ministerium unter sich haben und morgen die Leitung eines Syndikates übernehmen. Von den Direktoren staatlicher und städtischer Werke und halböffentlicher Unternehmungen gar nicht zu reden, die doch in unserer Zeit immer mehr an Bedeutung gewinnen.

Und wie grundverschieden von allen den genannten Typen wiederum ist der Spekulant unserer Tage, der kaum in irgendeinem wesentlichen Punkte von dem Projektensmacher des achtzehnten Jahrhunderts sich unterscheidet. So ging unlängst von einem französischen Spekulanten folgende Nachricht durch die Blätter: „Der Millionenschwindler Rochette ist kaum dreißig Jahre alt. Er war zuerst Piktolo in einem Bahnhofrestaurant, dann Kellner in einem Kaffeehaus in Melun. Er kam dann nach Paris, lernte Buchhaltung und trat bei dem Finanzschwindler Berger ein. Als Berger bankbrüchig wurde, übernahm Rochette seine Geschäfte mit fünftausend Franken, der Mitgift einer Maschinenschreiberin, die er heiratete. Hierauf begann er zu gründen, und gründete in kaum vier Jahren dreizehn Aktiengesellschaften. Zuerst den Crédit Minier mit fünfhunderttausend Franken, dann die Laviana-Kohlengruben mit zwei Millionen, die Viat-Kohlengruben mit ebensoviel, die Banque Franco-Espagnole mit zwanzig Millionen, das Syndikat Minier mit zehn Millionen, die Union Franco-Belge mit zweieinhalb Millionen, das Finanz-Zagblatt „Le Financier“ mit zwei Millionen, eine Reihe Kupfer- und Zinnminengesellschaften, eine Island- und Marokkofischerei, eine Glühstrumpfgesellschaft mit vierundeinerhalben und Hella-Feuerbüsche mit fünfzehn Millionen. Im ganzen gab er rund sechzig Millionen Anteilscheine aus, die er zuletzt auf etwa zweihundert Millionen Kurswert trieb und die jetzt etwa zwanzig Millionen wert sein mögen. Er hatte siebenundfünfzig Zweiganstalten in der französischen Provinz. An den verschiedenen Banken und Gründungen Rochettes sind nicht weniger als vierzigtausend Personen beteiligt, und fast ebenso groß ist auch die Zahl der Opfer, deren Verluste insgesamt wahrscheinlich hundertundfünfzig Millionen übersteigen. Daß Rochette so lange und so intensiv sein unehrliches Handwerk treiben konnte, wird auf seine Geschicklichkeit zurückgeführt, sich mit respektablen Persönlichkeiten zu umgeben. Von der Geschicklichkeit Rochettes, seinen Opfern Sand in die Augen zu streuen, spricht die Gründung einer großen Fabrik zur Ausbeutung eines Patentes auf ein neues Glühlicht. Um die Aktien dieser jüngsten Gründung riß man sich förmlich in Paris, und man bewunderte die große Fabrik, die mehreren tausend Arbeitern Brot geben sollte und deren Schornstein Tag und Nacht

ununterbrochen dicke Rauchwolken ausstieß — zur großen Genugtuung der Aktionäre. In Wirklichkeit aber wurde in der Fabrik keine Hand gerührt mit Ausnahme der Heizer, welche Dampf machten. „Mutet uns das nicht gerade an, als ob wir einen Bericht aus dem England der 1720er Jahre lesen?“

Daneben waltet der tüchtige Kaufmann, der sein Glück macht durch einen sicheren Blick für die Konjunktur oder auch nur durch gutes Rechnen und geschickte Vertragsabschlüsse mit seinen Lieferanten, seinen Kunden und seinen Arbeitern. Was hat ein Berliner Konfektionär mit Cecil Rhodes, was hat der Leiter eines großen Warenhauses mit dem Spekulant in Goldminen zu tun? Was sie alle mit dem Manufakturier, der heute noch wie vor hundert und zweihundert Jahren, seine kleine Fabrik in Bradford oder Sedan, in Forst oder Spremberg leitet?

Sie alle, die alten Freunde, sind noch da und scheinbar in unveränderter Gestalt. Und, damit das Bild, das das moderne Unternehmertum darstellt, gar bunt ausschauet, haben sich in unserer Zeit noch einige neue Typen dazu gefunden. Ich denke dabei nicht einmal in erster Linie an Mc Allan, den Helden in Kellermanns Roman „Der Tunnel“. Obwohl wir hier in der Tat einen ganz neuen Unternehmertyp vor uns sehen: eine Kreuzung von Spekulant und Techniker. Eine seltsame Mischung von Eroberer und Träumer; einen Mann, der nichts von Geldgeschäften versteht, der nur erfüllt ist von einer fixen technischen Idee, der aber gleichwohl ein Riesenunternehmen leitet und die Milliarden Amerikas und Europas kommandiert. Ich sage: ich denke nicht einmal an diesen Unternehmertyp, weil ich offen gestanden nicht weiß, ob er existiert. Möglich wäre es, daß es ihn gäbe. Die Zeichnung, die Kellermann von diesem Mc Allan entwirft, ist aber so lebendig, daß man glaubt, ihn vor sich zu sehen. Ich persönlich kenne keinen solchen Typ. Ich will aber gerne glauben, daß das nur an meiner mangelhaften Erfahrung liegt, und somit könnten wir den Typ Mc Allan als neuen (siebenten) Typ des modernen Unternehmers aufmarschieren lassen.

Eine Erscheinung aber, die immer häufiger wird, je mehr sich unsere Unternehmungen ausweiten, die am häufigsten in den Vereinigten Staaten beobachtet wird, ist das, was man den Großunternehmer nennen könnte, da das Wort Überunternehmer gar zu garstig klingt. Großunternehmer sind Männer, die verschiedene der sonst getrennten Unternehmertypen in sich vereinigen: die Freibeuter und gerissener Kalkulator, Feudalherr und Spekulant in Einem sind, wie wir es an den amerikanischen Trustmagnaten großen Stils wahrnehmen können.

Ebenfalls eine Erscheinung unserer Zeit ist der Kollektiv-Unternehmer: das ist ein Kollegium kapitalistischer Unternehmer, die unter dem Titel von Generaldirektoren an der Spitze von Riesenunternehmungen stehen, von denen jeder eine oder einzelne besondere Funktionen ausübt und die in ihrer

Gesamtheit erst den Ganz- oder Großunternehmer darstellen. Man denke an Organisationen, wie sie unsere großen Elektrizitätsunternehmungen, unsere Kanonenfabriken besitzen.

Also bunt genug ist das Bild, das das moderne Unternehmertum in seinen verschiedenen Typen darstellt. Gleichwohl wird man auch für unsere Zeit ebenso wie für die gute alte Zeit gemeinsame Züge in all diesen verschiedenen Vertretern des modernen Wirtschaftsmenschen aufweisen können und wird von einem Geiste einheitlichen Gepräges sprechen dürfen, der sie alle beherrscht. Wie schaut nun dieser hochkapitalistische Geist aus? Welche gemeinsamen Züge beobachten wir an dem Seelengefüge des modernen Wirtschaftsmenschen?

Ich denke, vor allem müssen wir nach dem Ideal Ausschau halten, nach den zentralen Lebenswerten, nach denen sich der moderne Wirtschaftsmensch orientiert. Und da stoßen wir denn allsobald auf eine seltsame Verschiebung in der Stellung des Menschen zu den im engeren Sinne persönlichen Werten: eine Verschiebung, die mir für die gesamte übrige Lebensgestaltung von entscheidender Bedeutung geworden zu sein scheint. Ich meine die Tatsache, daß der lebendige Mensch und sein Wohl und Wehe mit seinen Bedürfnissen und Anforderungen aus dem Mittelpunkt des Interessenskreises herausgedrängt worden ist und daß seine Stelle ein Paar Abstrakta eingenommen haben: der Erwerb und das Geschäft. Der Mensch hat also, was er bis zum Schlusse der frühkapitalistischen Epoche geblieben war, aufgehört, das Maß aller Dinge zu sein. Das Streben der Wirtschaftssubjekte ist vielmehr auf möglichst hohen Erwerb und möglichste Blüte des Geschäftes gerichtet: zwei Dinge, die im engsten unlöslichen Zusammenhange miteinander stehen, wie wir gleich sehen werden. Und zwar ist ihre Beziehung zueinander diese, daß die Unternehmer die Geschäftsblüte erstreben wollen und den Erwerb betreiben müssen (auch wenn sie ihn gar nicht mit Bewußtsein als Ziel sich vorgesetzt haben). Was überall als das lebendige Interesse des Unternehmers durchscheint, ist gewiß nicht immer — und sicher nicht bei den führenden Persönlichkeiten, die den Typus bestimmen — das Gewinnstreben. Ich glaube, Walther Rathenau hat durchaus recht, wenn er einmal sagt: „Ich habe noch niemals einen wahrhaft großen Geschäftsmann gekannt, dem das Verdienen die Hauptsache seines Berufes war, und ich möchte behaupten, daß, wer am persönlichen Geldgewinn hängt, ein großer Geschäftsmann überhaupt nicht sein kann.“ Was jedem Unternehmer vielmehr immer am nächsten am Herzen liegt, das ist etwas anderes; das, was ihn ganz erfüllt, ist das Interesse an seinem Geschäft. Das hat Walther Rathenau wieder in klassischer Form wie folgt ausgesprochen: „Das Objekt, auf das der Geschäftsmann seine Arbeit und seine Sorgen, seinen Stolz und seine Wünsche häuft, ist sein Unter-

nehmen; es heiÙe, wie es wolle: Handelsgeschäfte, Fabrik, Bank, Reederei, Theater, Eisenbahn. Dies Unternehmen steht ihm gegenüber wie ein körperlich lebendiges Wesen, das durch seine Buchführung, Organisation und Firma ein unabhängiges wirtschaftliches Dasein führt. Der Geschäftsmann kennt kein anderes Trachten, als daß dieses Geschäft zu einem blühenden, starken und zukunftsreichen Organismus erwachse. . ." Dasselbe sagen, fast mit den gleichen Worten, alle Unternehmer unserer Tage, wo sie sich über den „Sinn“ ihrer Tätigkeit geäußert haben.

Nun müssen wir uns aber klar sein, daß die Blüte eines „Geschäftes“, das heißt also einer kapitalistischen Unternehmung, die immer mit einer Geldsumme anfängt und immer mit einer Geldsumme endigt, gebunden ist an die Erarbeitung eines Überschusses. Geschäftlicher Erfolg kann offenbar nur Überschufwirtschaft bedeuten. Ohne Profit keine Geschäftsblüte. Eine Fabrik mag die kostbarsten oder die wohlfeilsten Produkte herstellen, die Qualität ihrer Produkte mag ihr einen Weltruf verschafft haben: arbeitet sie dauernd mit Unterbilanz, so ist sie im kapitalistischen Sinne ein mißglücktes Unternehmen. Wenn dieses Geschöpf — auf dessen Gedeihen der Unternehmer sein ganzes Sinnen und Trachten richtet —, wenn die kapitalistische Unternehmung wachsen und blühen soll, muß sie Profit abwerfen: Prosperieren heißt rentieren. Das ist es, was ich meinte, wenn ich vorhin sagte: der Unternehmer will die Blüte seines Geschäftes und er muß den Erwerb wollen.

Mit dieser Zielsetzung — das ist die Pointe — ist der Endpunkt des Strebens eines Unternehmers in die Unendlichkeit gerückt. Für den Erwerb ebensowenig wie für die Blüte eines Geschäftes gibt es irgendwelche natürliche Begrenzung, wie sie etwa durch den „standesgemäÙen“ Unterhalt einer Person aller früheren Wirtschaft gegeben war. In keinem noch so fernen Punkte kann der Gesamtgewinn so hoch steigen, daß man sagen könnte: es ist genug. Und wenn an irgendeinem Punkte der Entwicklung die Ausdehnung eines Geschäftes nicht mehr zur Steigerung seiner Prosperität beitrüge, so sorgt die Allseitigkeit des modernen Unternehmertums dafür, daß sich an das eine Geschäft ein zweites und drittes anreicht. Daher wird nicht nur ein Streben nach Expansion des einen Geschäftes, sondern ein ebenso starkes Streben nach Neubegründung anderer Geschäfte in unserer Zeit als dem auf der Höhe stehenden Unternehmer innerwohnenden Drang wahrnehmen können. „Sie (die Erfolgsmänner Lloyds auf der Roof-Terrasse des New Yorker Hotels) kamen nicht allein, weil sie ein Geschäft witterten (es war sogar möglich, daß sie bluten mußten!), sie kamen in erster Linie, weil sie erwarteten, ein Projekt mit starten helfen zu können, dessen Bedeutung ihren Unternehmungsgeist befriedigte, der sie groß gemacht hatte. Lloyd hatte jenes mysteriöse Projekt (den Tunnelbau) in seinem Sendschreiben ‚das größte und kühnste aller Zeiten‘ genannt. Das genügte,

um sie aus der Hölle heraufzuholen; denn das Schaffen neuer Werke war für sie soviel wie Leben selbst."

Immer stoßen wir auf eine Art von psychischem Zwang, wenn wir das Streben des modernen Unternehmers analysieren. Oft will er nicht weiter auf der Bahn; aber er muß wollen. Das bestätigen zahlreiche Aussprüche bedeutender Persönlichkeiten. „Immer hoffen wir," sagt Carnegie einmal, „daß wir uns nicht noch weiter auszudehnen brauchen, stets aber finden wir wieder, daß ein Aufschub weiterer Ausdehnung einen Rückschritt bedeuten würde."

Als Rockefeller gefragt wurde, was ihn zu seinen Trust-Unternehmungen veranlaßt habe, antwortete er: „Der erste Grund zu der Gründung war der Wunsch, unser Können und unser Kapital zu vereinigen, um ein Geschäft von einiger Größe und Bedeutung an die Stelle vieler kleinen zu setzen (to carry on a business of some magnitude and importance in place of the small business that each separately had theretofore carried on.) Als einige Zeit vergangen war (fährt er fort) und die Möglichkeiten des Geschäftes zutage traten, fanden wir, daß mehr Kapital nötig war, fanden auch die nötigen Menschen, und die bedurften Kapitalsummen und gründeten die Standard Oil Company mit einem Kapital von einer Million Pfund Sterling. Später fanden wir aus, daß noch mehr Kapital gewinnbringend angelegt werden könne, . . . und erhöhten unser Kapital auf dreieinhalb Million. Als das Geschäft sich ausdehnte . . . wurde mehr Kapital hineingesteckt: das Ziel blieb immer dasselbe: unser Geschäft zu erweitern, indem wir die besten und billigsten Produkte lieferten (the object being always the same: to extend our business by furnishing the best and cheapest products)." Das Monomanische tritt in dieser Zeugenaussage Rockefellers prachtvoll deutlich in die Erscheinung: Kapital wird auf Kapital getürmt, weil (!) das Geschäft wächst. „Ausdehnung des Geschäfts" ist der leitende Gesichtspunkt. Billigkeit und Güte der Produktion Mittel zu diesem Zwecke.

Und noch die Äußerung eines Deutschen (Dr. Strausbergs): „Ein Keil treibt in der Regel den andern, und so brachte der große Eisenbahnbau, wie ich ihn betrieb, weitere Anforderungen mit sich. Diese zu befriedigen, erweiterte ich meinen Wirkungskreis, entfernte mich immer mehr von meinem ursprünglichen Plane, und dies gewährte mir so viel Aussicht, daß ich mich nun ganz meinen Geschäften hingab."

Den meisten Unternehmern kommt etwas anderes als dieses (für den außenstehenden Betrachter völlig sinnlose) Streben nach Expansion wohl gar nicht zum Bewußtsein. Fragt man sie: wozu all dieses Gesträbe eigentlich dienen solle, so schauen sie einen erstaunt an und antworten, ein wenig gereizt: das verstehe sich doch von selbst, das erheische doch das Gedeihen des Wirtschaftslebens, das erfordere doch der wirtschaftliche Fortschritt.

Forstcht man nach, was sich hinter diesen meist ganz allgemein gehaltenen

und ziemlich stereotypen Wendungen wohl für eine Ideenassoziation verbergen möge, so findet man, daß sie mit „wirtschaftlichem Aufschwung“ oder „Fortschritt“ die Ausweitung dessen meinen, was man den wirtschaftlichen Apparat nennen könnte, also gleichsam die Gesamtheit oder den Inbegriff des Inhalts aller Unternehmertätigkeit: die Steigerung der Produktion — Lieferung immer größerer Mengen von Gütern zu den billigsten Preisen — riesige Absatzziffern — riesige Verkehrsziffern — rascheste Güter-, Personen- und Nachrichtentransport.

Für den unbeteiligten Beobachter ist die erteilte Antwort nicht weniger sinnlos als das Unendlichkeitsstreben selbst, das er vorher beobachtet hatte und nach dessen Vernunftgründen er gefragt hatte. Begnügt man sich also bei dieser Antwort auch noch nicht, weil man das Bedürfnis fühlt, der Sinnlosigkeit doch irgend welchen Sinn unterzulegen, ist man der Meinung, daß schließlich doch irgend etwas wie ein Lebenswert die Grundlage aller dieser Strebungen bilden müsse (wenn er auch den beteiligten Menschen selber nicht zum Bewußtsein kommt, wenn er nur etwa in der Tiefe ihrer Seele wie ein Instinkt schlummert), da doch sonst ganze Generationen nicht geisteskranker, sondern sehr geistesstarker Menschen nicht von dem gleichen Drange erfüllt sein könnten, fängt man an, auf eigene Faust die Psyche des modernen Wirtschaftsmenschen zu analysieren, so stößt man bei seinen Nachforschungen auf — das Kind. In der Tat scheint mir die Seelenstruktur des modernen Unternehmers, wie des von seinem Geiste immer mehr angesteckten modernen Menschen überhaupt, am ehesten verständlich zu werden, wenn man sich in die Vorstellungs- und Wertewelt des Kindes versetzt und sich zum Bewußtsein bringt, daß in unsern überlebensgroß erscheinenden Unternehmern und allen echtmodernen Menschen die Triebkräfte ihres Handelns dieselben sind wie beim Kind. Die letzten Wertungen dieser Menschen bedeuten eine ungeheure Reduktion aller seelischen Prozesse auf ihre allereinfachsten Elemente, stellen sich als eine vollständige Simplifizierung der seelischen Vorgänge dar, sind also eine Art von Rückfall in die einfachen Zustände der Kinderseele.

Ich will diese Ansicht begründen. Das Kind hat vier elementare Wertekomplexe, vier „Ideale“ beherrschen sein Leben:

1. Das sinnlich Große: im erwachsenen Menschen und darüber hinaus im Riesen verkörpert.
2. Die rasche Bewegung: im raschen Laufen, im Treiben des Kreisels, im Drehen auf dem Karussell verwirklicht sich ihm dieses Ideal.
3. Das Neue: es wirft das Spielzeug weg, um ein anderes zu ergreifen, es fängt ein Werk an, um es unvollendet zu lassen, weil eine andere Beschäftigung es anzieht.
4. Das Machtgefühl: es reißt der Fliege die Beine aus, zwingt den Hund zum Schönmachen und Apportieren (immer wieder), läßt den Drachen in die Luft fliegen.

Diese — und wenn wir genau nachprüfen: nur diese — Ideale des Kindes stecken nun aber in allen spezifisch modernen Wertvorstellungen. 1. Also: Die Quantitätsbewertung. Im Mittelpunkt alles Interesses steht heute, darüber wird kein Zweifel aufkommen können, die Bewunderung jeder meß- oder wägbaren Größe. Es herrscht allgemein, wie ein urteilsvoller Engländer (Bryce) es ausgedrückt hat: „a tendency to mistake bigness for greatness“: „die Tendenz, äußere und innere Größe zu verwechseln“, wie wir übersetzen müssen, da die deutsche Sprache leider kein einziges Wort je für „bigness“ und „greatness“ besitzt. Worin sich die Größe darstellt, ist einerlei: es kann die Einwohnerzahl einer Stadt oder eines Landes, die Höhe eines Monumentes, die Breite eines Flusses, die Häufigkeit der Selbstmorde, die Menge der mit der Eisenbahn beförderten Personen, die Größe eines Schiffes oder sonst irgend etwas sein. Am höchsten freilich bewundert man die Größe einer Geldsumme. Im Gelddruck hat man zudem den wunderbar bequemen Weg gefunden, fast alle an und für sich nicht meß- oder wägbaren Werte in Quantitäten zu verwandeln und sie damit in den Umkreis der Größenbeurteilung einzufügen. Wertvoll ist nunmehr das, was viel kostet. Und man kann nun sagen: dieses Bild, dieser Schmuck ist doppelt so wertvoll wie der andre. In Amerika, wo wir natürlich diesen „modernen“ Geist immer am besten studieren können, weil er hier seine einstweilen höchste Entwicklungsstufe erreicht hat, macht man kurzen Prozeß und setzt einfach den Kaufpreis für den zu bewertenden Gegenstand, den man damit ohne weiteres in eine meß- und wägbare Größe verwandelt. „Haben Sie den Fünzigtausend-Dollar-Rembrandt im Hause des Herrn L. schon gesehen?“ — die oft gehörte Frage. „Heute früh ist die Fünfhunderttausend-Dollar-Nacht Carnegies im Hafen von Soundso eingelaufen (Zeitungsnotiz)“.

Wer sich gewöhnt hat, nur die Quantität einer Erscheinung zu werten, wird geneigt sein, zwei Erscheinungen miteinander zu vergleichen und sie aneinander zu messen und der größeren den höheren Wert beizumessen. Wenn die eine von zwei Erscheinungen in einem bestimmten Zeitablauf zur größeren wird, so nennen wir das Erfolg haben. Der Sinn für das meßbar Große hat also als notwendige Begleitererscheinung die Hochwertung des Erfolges. Auch der moderne Geschäftsmann wird nur nach seinem Erfolge bewertet. Erfolg haben heißt aber immer, andern vorauskommen, mehr werden, mehr leisten, mehr haben als andere: „größer“ sein. Im Streben nach Erfolg liegt also daselbe Unendlichkeitsmoment eingeschlossen wie im Erwerbstreben: beide ergänzen einander.

Um welche eigentümlichen Seelenvorgänge es sich bei derartigen Wertverschiebungen, wie sie unsere Zeit vornimmt, handelt, zeigt vielleicht am deutlichsten die Stellung, die der moderne Mensch dem Sport gegenüber einnimmt. An ihm interessiert ihn im wesentlichen nur die Frage: wer wird in einem Wettkampf Sieger sein, wer vollbringt die meßbar höchste Leistung.

Eine reine Quantitätsbeziehung zwischen zwei Leistungen stellt die Wette her. Kann man sich denken, daß in einer griechischen Palästra gewettet wurde? Oder wäre dies auch nur denkbar bei einem spanischen Stiergefecht? Gewiß nicht. Weil hier wie dort die höchstpersönliche Betätigung einzelner Individuen künstlerisch — das heißt eben rein qualitativ, so daß eine Abschätzung nach Quantitäten nicht möglich ist — gewertet wird und wurde.

2. Die Schnelligkeit irgendeines Geschehnisses, einer Vornahme interessiert den modernen Menschen fast ebenso wie die Massenhaftigkeit. Im Automobil mit „tausend Kilometer Geschwindigkeit“ fahren: das gilt recht eigentlich unserer Zeit als ein Ziel aufs innigste zu wünschen. Und wer sich nicht selbst im Fluge vorwärts bewegen kann, der erfreut sich an den Ziffern, die er über irgendwelche irgendwo erreichte Schnelligkeiten liest: daß der Schnellzug zwischen Berlin und Hamburg noch um zehn Minuten seine Fahrtzeit abgekürzt hat; daß der neueste Riesendampfer drei Stunden früher in New York angekommen ist; daß eine Zeitung eine (sicher falsche) Kriegsnachricht schon am Nachmittag um fünf bringen konnte, während die Konkurrenz erst um sechs damit herauskam: all das interessiert die merkwürdigen Menschen unserer Tage, all dem legen sie eine große Bedeutung bei.

Sie haben auch einen eigentümlichen Begriff geschaffen, um die jeweils schnellsten Leistungen als höchste Werte ihrem Gemüte wie ihrem Gedächtnisse einzuprägen: einen Begriff, der auch bei der Vergleichung der Quantitäten Anwendung findet und dem erst eine volle Wirklichkeit entspricht, wenn Größe und Schnelligkeit sich in einer Leistung verbinden: den Begriff des Rekords. Aller Größenwahn und aller Schnelligkeitswahn unserer Zeit findet seinen Ausdruck in diesem Begriffe des Rekords. Und ich halte es nicht für unwahrscheinlich, daß ein Geschichtschreiber, der die Gegenwart, in der wir heute leben, in ein paar hundert Jahren schildern soll, diesen Abschnitt seiner Darstellung überschreibt: „Das Zeitalter des Rekords.“

3. Das Neue reizt die Menschen unserer Zeit, weil es neu ist. Am liebsten: wenn es „noch nicht dagewesen“ ist. Wir nennen den Eindruck, den die Mitteilung des Neuen, am liebsten: des „noch nicht Dagewesenen“ auf die Menschen macht: Sensation. Unnötig Belege für die Tatsache anzuführen, daß unsere Zeit im höchsten Maße „sensationslüsternd“ ist. Die moderne Zeitung ist ja ein einziger großer Beweis dafür. Die Art unserer Vergnügungen (Wechsel der Tänze in jedem Winter!), die Moden (Durchjagung aller Stilarten in zehn Jahren!), die Freude an neuen Erfindungen (Luftschiff!): alles und jedes spricht für dieses starke Interesse am Neuen, das in den modernen Menschen lebt und sie immer wieder Neues erstreben und aufsuchen läßt.

4. Der Machtkegel, den ich als weiteres Wahrzeichen modernen Geistes bezeichnen möchte, ist das Wohlbehagen, das die eigene Größe in uns wachruft. Er ist im letzten Grunde ein Eingeständnis der Schwäche; weshalb

ja auch, wie wir sahen, er einen wichtigen Bestandteil der kindlichen Wertewelt bildet. Ein Mensch mit wahrer innerer und natürlicher Größe wird niemals der äußeren Macht einen besonders hohen Wert beimessen. Für Siegfried hat die Macht keinen Reiz, wohl aber für Mime. Bismarck hat sicher niemals sich viel um die Macht gekümmert, die er selbstverständlich ausübte, wohl aber hat Lassalle kein stärkeres Sehnen erfüllt als das Streben nach Macht. Ein König hat die Macht, deshalb ist sie für ihn kein großer Wert: ein kleiner Händler von der polnischen Grenze, der einen König, weil dieser Geld von ihm braucht, antichambrieren läßt, sonnt sich in seiner Macht, weil sie ihm innerlich fehlt. Ein Unternehmer, der über zehntausend Menschen kommandiert und sich dieser Macht freut, gleicht dem Knaben, der seinen Hund immerfort zum Apportieren zwingt. Und wenn nun weder das Geld noch sonst ein äußeres Zwangsmittel uns eine unmittelbare Macht über Menschen verleiht, so begnügen wir uns mit dem stolzen Bewußtsein, die Elemente bezwingen zu haben. Daher die kindische Freude an neuen „epochemachenden“ „Erfindungen“, daher die merkwürdige Begeisterung beispielsweise für die „Beherrschung der Luft“ durch die Flugtechnik.

Einem Menschen, dem es

. „eingeboren,
 Daß sein Gefühl hinauf und vorwärts dringt,
 Wenn über uns im blauen Raum verloren
 Ihr schmetternd Lied die Lerche singt . . .“

dem wird es keinen übermäßig großen Eindruck machen, wenn nun Benzinmotoren in der Luft herumknattern. Ein wirklich großes Geschlecht, das mit den tiefen Problemen der Menschenseele ringt, wird nicht sich groß fühlen, weil ihm ein paar technische Erfindungen geglückt sind. Es wird diese Art von äußerlicher Macht gering schätzen. Unsere Zeit aber, der alle wahre innere Größe abgeht, ergötzt sich wie das Kind gerade an dieser Macht und überwertet diejenigen, die sie besitzen. Deshalb die Erfinder und die Millionäre heute am höchsten im Ansehen der Masse stehen.

Möglich, daß all diese Ideale dem Unternehmer deutlich oder verschwommen vor Augen schweben, der sein Werk vollbringen will. Sie alle verkörpern sich aber für ihn doch, gewinnen greifbare Gestalt für ihn doch nur in dem nächsten Ziele, auf dessen Erreichung sein Streben gerichtet ist: die Größe und Blüte seines Geschäftes, die ja immer die notwendige Voraussetzung für ihn bildet, um irgendeines jener allgemeinen Ideale zu verwirklichen. Das Erwerbstreben und das Geschäftsinteresse sind es also, die seiner Tätigkeit als Unternehmer Richtung und Maß geben. Welcher Art wird unter dem Einfluß dieser Mächte die Tätigkeit des modernen Unternehmers sich gestalten?

2. Die Tätigkeit. Der Art nach ist die Tätigkeit des modernen kapitalistischen Unternehmers in ihren Grundbestandteilen dieselbe wie früher: er

muß erobern, organisieren, verhandeln, spekulieren und kalkulieren. Aber es lassen sich doch in dem Urcharakter seiner Tätigkeit Veränderungen nachweisen, die von einer Verschiebung des Anteils der verschiedenen Einzelbetätigungen an der Gesamttätigkeit herrühren. Offenbar gewinnt in unserer Zeit immer mehr an Bedeutung in dem Gesamtwirken des Unternehmers die Funktion des „Händlers“ — wenn wir das Wort wie oben im Sinne von Verhändler gebrauchen. Immer mehr hängen die Geschäftserfolge ab von der starken suggestiven Kraft und Geschicklichkeit, mit der die mannigfachen Verträge abgeschlossen werden. Die Knoten müssen immer mehr gelöst und können nicht mehr so oft wie früher durchhauen werden.

Sodann wird immer wichtiger für den Unternehmer die geschickte Spekulation; worunter ich hier die Vornahme von Börsentransaktionen verstehe. Die moderne Unternehmung wird immer mehr in den Börsenmerus hineingezogen. Trustbildung beispielsweise in den Vereinigten Staaten heißt im Grunde nichts anderes als die Verwandlung von Produktions- und Handelsgeschäften in Börsengeschäfte, womit also auch für den Leiter eines Produktions- oder Warenhandels-Unternehmens ganz neue Aufgaben erwachsen, deren Bewältigung auch neue Formen der Betätigung erheischt. Die Kalkulation wird immer mehr verfeinert und sowohl durch ihre Vervollkommnung als auch durch ihre Ausweitung immer schwieriger. Endlich gestaltet sich die Tätigkeit des modernen Unternehmers, solange noch nicht jene Funktionsteilung, von der oben die Rede war, eingetreten ist, immer vielseitiger, in dem Maße namentlich, wie die aus allen Zweigen des Wirtschaftslebens „kombinierte“ Unternehmung sich ausdehnt.

Aber das entscheidend Neue in dem Wirken des modernen Wirtschaftsmenschen ist doch die Veränderung, die das Ausmaß seiner Tätigkeit erfahren hat. Weil jede natürliche Begrenzung des Strebens weggefallen ist, weil nicht mehr die Anforderungen des lebendigen Menschen, nicht mehr die Menge der zu erarbeitenden Güter dem Tun des Unternehmers Schranken setzen, so ist dieses „maßlos“, „grenzenlos“ geworden. Non sunt certi denique fines: Das bedeutet positiv, daß die Energieausgabe des modernen Wirtschaftsmenschen extensiv wie intensiv bis an die Grenze des Menschenmöglichen gesteigert wird. Alle Zeit des Tages, des Jahres, des Lebens wird der Arbeit gewidmet. Und während dieser Zeit werden alle Kräfte bis zum Äußersten angespannt. Vor den Augen jedermanns steht ja das Bild dieser bis zum Wahnsinn arbeitenden Menschen. Es ist ein allgemeines Kennzeichen dieser Menschen, sie mögen Unternehmer oder Arbeiter sein, daß sie beständig vor Überanstrengung zusammenzubrechen drohen. Und immer sind sie in Aufregung und Hast. Tempo, Tempo! Das ist das Lösungswort unserer Zeit geworden. Das bis zur Raserei gesteigerte Vorwärtsjagen und Stürmen ist ihre Eigenart; man weiß es ja.

Man weiß auch, wie dieses Übermaß von geschäftlicher Tätigkeit die

Körper zermürbt, die Seelen verdorren macht. Alle Lebenswerte sind dem Moloch der Arbeit geopfert, alle Regungen des Geistes und des Herzens dem einen Interesse: dem Geschäft zum Opfer gebracht. Das hat wiederum mit genialer Schau uns Kellermann in seinem Tunnel-Buch geschildert, wenn er von seinem Helden, der eine kraftstrotzende Vollnatur gewesen war, am Schlusse sagt: „Schöpfer des Tunnels, war er zu seinem Sklaven geworden. Sein Gehirn kannte keine anderen Ideenassoziationen mehr als Maschinen, Wagentypen, Stationen, Apparate, Zahlen, Kubikmeter und Pferdesterken. Fast alle menschlichen Empfindungen waren in ihm abgestumpft. Nur einen Freund hatte er noch, das war Lloyd. Die beiden verbrachten häufig die Abende zusammen. Da saßen sie in ihren Sesseln und schwiegen.“

Besonders deutlich tritt diese Zerrüttung des Seelenlebens im modernen Wirtschaftsmenschen zutage, wo es sich um den Kern des natürlichen Lebens: um die Beziehung zu den Frauen handelt. Zu einem intensiven Erfülltsein mit zarten Liebesgefühlen fehlt diesen Männern ebenso die Zeit wie zu einem galanten Liebespiel, und die Fähigkeit der großen Leidenschaft besitzen sie nicht. Die beiden Formen, die ihr Liebesleben annimmt, sind entweder die völlige Apathie oder der kurze äußerliche Sinnenrausch. Entweder sie kümmern sich um Frauen überhaupt nicht, oder sie begnügen sich mit den äußern Liebesgenüssen, die die käufliche Liebe zu bieten vermag. (Wie weit bei diesem eigentümlichen und ganz typischen Verhältnis des Wirtschaftsmenschen zu den Frauen eine natürliche Veranlagung mitspielt, werden wir in einem andern Zusammenhange zu erörtern haben.)

3. Die Geschäftsgrundsätze haben naturgemäß, entsprechend den Verschiebungen, die das Ziel der Wirtschaft erfahren hat, ebenfalls eine Wandlung durchgemacht. Heute steht das wirtschaftliche Verhalten des modernen Unternehmers vornehmlich unter folgenden Regeln:

a) Die gesamte Tätigkeit untersteht einer höchst möglichen, einer tunlichst absoluten Rationalität. Diese Rationalität ist von jeher ein Bestandteil des kapitalistischen Geistes gewesen, wie wir im Verlaufe dieser Untersuchungen festgestellt haben. Sie hat sich von jeher geäußert in der Planmäßigkeit, Zweckmäßigkeit und Rechnungsmäßigkeit der Wirtschaftsführung. Aber was den modern-kapitalistischen Geist von dem früh-kapitalistischen in dieser Hinsicht unterscheidet, ist die strikte, folgerichtige, unbedingte Durchführung der rationalen Geschäftsgrundsätze auf allen Gebieten. Die letzten Spuren von Traditionalismus sind ausgetilgt. Den modernen Wirtschaftsmenschen (wie er immer im amerikanischen Unternehmer am reinsten in die Erscheinung tritt) erfüllt der Wille zur schlechthin rationalen Wirtschaftsführung und er besitzt auch die Entschlossenheit, diesen Willen durchzuführen; also jede vollkommenste Methode, sei es der kaufmännischen Organisation, sei es des Rechnungswesens, sei es der Produktionstechnik, sobald er sie als

solche erkannt hat, anzuwenden, was natürlich auf der andern Seite bedeutet, daß er unbekümmert um irgendwelche Schwierigkeiten die alte Methode aufgibt in dem Augenblicke, in dem er eine bessere in Erfahrung gebracht hat.

b) Auf reine Tauschgüterproduktion ist die Wirtschaft eingerichtet. Da die Höhe des erzielten Gewinnes das einzig vernünftige Ziel der kapitalistischen Unternehmung ist, so entscheidet über die Richtung der Gütererzeugung nicht die Art und Güte der hergestellten Produkte, sondern allein ihre Absatzfähigkeit. Was den größten Erlös erzielt, ist selbstverständlich gleichgültig. Daher die Indifferenz des modernen Unternehmers sowohl gegen die Produktion von Schundwaren als gegen die Fabrikation von Surrogaten. Wenn mit schlechten Stiefeln mehr Profit erzielt wird als mit guten, so hieße es sich gegen den heiligen Geist des Kapitalismus ver-sündigen, wenn man gute Stiefeln anfertigen wollte. Daß heute in manchen Produktionszweigen (chemische Industrie!) eine Bewegung eingesezt hat, die auf eine „Hebung der Qualität“ abzielt, bedeutet ebenso wenig gegen die Richtigkeit des eben geäußerten Gedankens wie etwa das Bemühen der Warenhausbesitzer, durch Prämienerteilung an die Angestellten den Verkauf der teureren Artikel zu befördern. Es beweist vielmehr nur, daß in solchen Fällen das kapitalistische (Profit-) Interesse in der Richtung der Qualitätsproduktion oder des Absatzes wertvollerer Gegenstände sich zu bewegen angefangen hat. In dem Augenblicke, in dem ein Unternehmer einsehen würde, daß ihm die Begünstigung der qualitativ höher stehenden Waren Schaden brächte, würde er natürlich sofort die minder gute Ware wieder herstellen oder vertreiben. Was ja im Grunde selbstverständlich erscheint, sobald man mit den Augen des kapitalistischen Unternehmers die Welt anzusehen sich bequemt.

Da die Größe des Absatzes über die Höhe des Profites entscheidet, da aber, wie wir sahen, es dem Erwerbstraben eigentümlich ist, die Möglichkeiten der Profiterzielung so sehr wie irgend tunlich auszuweiten, so ist also das Sinnen und Trachten des modernen Unternehmers notwendig auf die unausgesezte Vergrößerung des Absatzes gerichtet, die auch noch deshalb ihm am Herzen liegt, weil sie ihm mannigfache Vorteile im Konkurrenzkampfe gewährt. Dieses krampfhaftes Streben nach Erweiterung des Absatzgebietes und Vermehrung der Absatzmengen (das als die stärkste Triebkraft im modernen kapitalistischen Mechanismus erscheint) zeitigt dann eine Reihe von Geschäftsgrundsätzen, die alle den einen Zweck haben, das Publikum zum Kaufen zu veranlassen.

Ich nenne die wichtigsten: Der Kunde wird aufgesucht und an-gegriffen, wie man es nennen könnte: ein Grundsatz, der aller modernen Geschäftsführung ebenso selbstverständlich eigen ist, wie er aller früheren, auch noch der früh-kapitalistischen, wie wir sahen, fremd war. Der Zweck, den man verfolgt, ist: 1. die Aufmerksamkeit; 2. die Kauflust des Kunden zu erregen. Das erste geschieht dadurch, daß man ihm möglichst laut in die

Ohren schreit oder mit möglichst grellen Farben in die Augen sticht. Das andre sucht man dadurch zu erreichen, daß man ihm die Überzeugung, die abzusetzende Ware sei außerordentlich gut oder außerordentlich preiswert, zu suggerieren trachtet. Unnötig zu sagen, daß das Mittel zur Erreichung dieses Zweckes die Reklame ist. Unnötig auch zu sagen, daß die rücksichtslose Verfolgung dieses Zweckes alle Gefühle für Schicklichkeit, Geschmack, Anstand und Würde zerstören muß.

Daß die moderne Reklame in ihren letzten Konsequenzen ästhetisch abstoßend, sittlich schamlos ist, ist heute eine zu selbstverständliche Tatsache, als daß sie noch eines Wortes der Begründung bedürfte. Hier galt es nur, sie als einen charakteristischen Zug in dem Gesamtbild der modernen Wirtschaftsführung aufzuweisen.

c) Die größtmögliche Verbilligung der Produktion und des Absatzes wird erstrebt, um durch wirkliche Vorteile das Publikum anzulocken. Dieses Streben führt zu zahlreichen, unserem Wirtschaftsleben eigentümlichen Einrichtungen und Gepflogenheiten, die hier aufzuzählen ebenfalls nicht der Ort ist, da es sich für uns ja nur darum handelt, die Grundsätze der Wirtschaftsführung zu ermitteln. Wir sahen, wie alle frühkapitalistische Wirtschaftsgesinnung den billigen Preisen abhold war, wie in ihr die Maxime galt: an wenigen Geschäften viel zu verdienen. Dem gegenüber ist heute das Ziel: an vielen Geschäften wenig zu gewinnen, was sich in dem Leitsatz ausdrückt, der das heutige Wirtschaftsleben in allen seinen Zweigen beherrscht: Großer Umsatz — kleiner Nutzen.

d) Ellbogenfreiheit wird gefordert, um die dem Erwerbstreben gesteckten Ziele ungehindert erreichen zu können. In dieser Ellbogenfreiheit steckt erstens die formelle Freiheit, tun und lassen zu können, was man im Geschäftsinteresse für notwendig erachtet. Man wünscht keine Beschränkung durch das Recht oder die Sitte; man wünscht keine Umsriedung anderer Wirtschaftssubjekte, sondern will das Recht haben, jeden andern niederzukonkurrieren zu können, wenn das eigene Bedürfnis es erheischt (dafür verzichtet man auf den eigenen Schutz); man wünscht nicht, daß der Staat oder etwa eine Vertreterschaft der Arbeit seine Hand bei der Gestaltung der Arbeitsverträge im Spiele habe. Alle „Gebundenheit“ der früheren Zeit wird verabscheut. Die freie Betätigung der eigenen Kraft soll allein über den wirtschaftlichen Erfolg entscheiden.

Zweitens steckt (materiell) in der Forderung der Ellbogenfreiheit die Idee eines völlig rücksichtslosen Erwerbes. Mit ihrer Herrschaft wird der Primat des Erwerbswertes über alle anderen Werte anerkannt. Bindungen irgendwelcher Art, Bedenken irgendwelcher Art: sittliche, ästhetische, gemüthliche gibt es nicht mehr. Wir sagen dann: der Handelnde verfährt „skrupellos“ in der Wahl seiner Mittel.

Was rücksichtsloser Erwerb ist, lehrt uns heute am besten das Vorgehen

großer amerikanischer Trusts. In letzter Zeit haben uns die Schilderungen der Machenschaften der American Tobacco Company wieder einmal die in Deutschland und überhaupt in Europa noch nicht so allgemein angewandte Geschäftspraxis skrupelloser Unternehmer besonders lebendig vor Augen gestellt. Wir erfahren da, was es heißt, keine Rücksichten mehr zu nehmen und keinen Weg unbegangen zu lassen, der zum Ziele zu führen verspricht.

Um Absatzgebiete zu erwerben, verschleuderte der Trust seine Erzeugnisse. An Zwischenhändler gab er die größten Rabatte. Bekannte angesehene Marken wurden nachgeahmt und minderwertiges Fabrikat in dem trügerischen Gewand verkauft. Etwaige Prozesse konnte der Trust infolge seines finanziellen Übergewichtes so lange verschleppen, bis inzwischen der Gegner zugrunde gerichtet war. Auch den Kleinbetrieb brachte der Trust an sich, indem er einfach an geeigneten Punkten Konkurrenzgeschäfte errichtete, die so lange „schleuderten“, bis der altangestammte Laden zusperrern mußte. Der Trust monopolisierte schließlich auch den Einkauf der Rohprodukte, und aus diesem Anlaß ist es dann zum Kampfe mit den Tabakpflanzern in Kentucky gekommen. Als 1911 gegen den Tabaktrust nach dem Sherman-Gesetze vorgegangen wurde, erklärte der das Urteil verkündende Richter: „Die ganze Kampagne des Trusts gegen die Unabhängigen wurde mit staunenswerter Schlaueit, Vorsicht und Raffinement ausgedacht sowie durchgeführt. Im Felde der Konkurrenz wurde jedes menschliche Wesen, das infolge seiner Tatkraft oder seiner Fähigkeiten dem Truste Ungelegenheiten hätte bereiten können, unbarmherzig beiseite geschoben.“

Der vollendete Typus eines skrupellosen, „smarten“ Geschäftsmanns war der vor einigen Jahren verstorbene Edward H. Harriman, über dessen Wirksamkeit sich ein Nachruf wie folgt verbreitet: „Das Geheimnis seines Sieges bestand in der völligen Loslösung von moralischen Skrupeln. Hätte Harriman sich nicht von allen sittlichen Bedenken frei gemacht, so würde er gleich über die ersten Stufen seiner Entwicklung zum Großspekulanten gestolpert sein. Er begann damit, daß er dem Mann, der ihm die Pforten zum Paradies der Eisenbahnen geöffnet hatte, das Genick umdrehte; und die zweite Etappe der ruhmvollen Laufbahn wurde durch eine brutale Kampagne gegen Morgan eingeleitet. Der hat dann allerdings die Fähigkeiten seines Gegners für sich selbst nutzbringend angelegt. Die Auseinandersetzung mit Hill stand auch nicht im Zeichen der Rücksichtnahme. Und der Anschluß an die Standard-Oil-Gruppen vollzog sich gleichfalls durch einen Gewaltakt. Aber Dinge, die ein strenger Sittensrichter in das Schuldenkonto Harrimans einträgt, gehören zum eisernen Besitz der amerikanischen Spekulation. Mit der hat man wie mit einer gegebenen Größe zu rechnen: das Wesen solcher Faktoren erschöpft sich aber darin, daß sie unveränderlich sind. Harrimans Geschäfte mit der New York

Life Insurance und der National City Bank; die Ausschüttung hoher Dividenden, die erst durch Ausgabe von Schuldverschreibungen hervorgebracht wurden; kunstvolle Praktiken in den Büchern: das sind Dinge, vor denen den strengen Moralisten ein Grausen überkommt. Der amerikanische Spekulant gleitet rasch über derartige Erscheinungen hinweg; und der Gesetzgeber muß sich damit begnügen, den guten Willen zur Abhilfe zu zeigen."

Von den großen Siegern auf der Rennbahn des modernen Kapitalismus gilt wohl durchgehend, was man unlängst wieder von Rockefeller sagte, daß sie „mit einer fast naiven Rücksichtslosigkeit sich über jedes moralische Hemmnis hinwegzusetzen gewußt“ haben. John D. Rockefeller selbst, dessen Memoiren ein köstlicher Spiegel dieser fast kindlich-naiven Auffassung sind, soll sein Kredo einmal in die Worte zusammengefaßt haben: er sei bereit, einem Stellvertreter eine Million Dollar Gehalt zu zahlen: der aber müsse (natürlich neben mancher positiven Begabung) vor allem „nicht die geringsten Skrupel“ haben und bereit sein, „rücksichtslos Tausende von Opfern hinsterven zu lassen."

Ein Mann, der selbst sich für einen sehr „rückständigen“ Unternehmer in dieser Hinsicht hielt, weil er „zu gutmütig“ sei, „zu viele Bedenken“ habe, Werner Siemens, ermahnt einmal seinen Bruder Karl zur „smarten“ Geschäftsführung mit folgenden Worten: „Sei nur immer streng und rücksichtslos. Das ist in einem so großen Geschäft nötig. Fängst du erst einmal an auf Privatverhältnisse Rücksicht zu nehmen, so kommst du in ein Labyrinth von Ansprüchen und Intrigen hinein.“ (Brief vom 31. März 1856.)

4) Die bürgerlichen Tugenden. Was ist aus ihnen geworden, die wir als so wesentliche Bestandteile beim Aufbau des kapitalistischen Geistes erkannt hatten? Haben Fleiß, Sparsamkeit, Ehrbarkeit, industry, frugality, honesty noch heute irgendwelche Bedeutung für die Gesinnungsbildung des kapitalistischen Unternehmers? Die Frage ist nicht ohne weiteres zu bejahen, aber ebensowenig zu verneinen. Weil nämlich die Stellung, die heute diese „Tugenden“ im Ganzen des wirtschaftlichen Gefüges einnehmen, eine grundsätzlich andre ist, als sie in der frühkapitalistischen Epoche war. Jene Begriffe haben freilich aufgehört, wesentliche und notwendige Tugenden des kapitalistischen Unternehmers zu sein: aber darum haben sie keineswegs ihre Bedeutung für die Gestaltung der Wirtschaftsführung verloren. Sie sind nur aus der Sphäre persönlicher Willensbetätigung herausgetreten und sind zu Sachbestandteilen des Geschäftsmechanismus geworden. Sie haben aufgehört, Eigenschaften lebendiger Menschen zu sein, und sind statt dessen zu objektiven Prinzipien der Wirtschaft geworden.

Das klingt sonderbar und bedarf einer Erklärung. Was ich meine, will ich für jede einzelne der genannten Tugenden im besonderen ausführen.

Zu der Zeit, als tüchtige und pflichttreue Geschäftsleute dem jungen

Nachwuchs den Fleiß als oberste Tugend eines erfolgreichen Unternehmers priesen, da mußten sie bemüht sein, in das Triebleben ihrer Schüler gleichsam ein festes Fundament von Pflichten hineinzubauen, mußten sie bei jedem einzelnen eine persönliche Willensrichtung durch Ermahnung hervorzurufen versuchen. Und wenn die Ermahnung gescheitert hatte, so arbeitete nun der fleißige Geschäftsmann in starker Selbstüberwindung sein Pensum ab. Der moderne Wirtschaftsmensch kommt zu seinem Rasen auf ganz anderem Wege: er wird in den Strudel des wirtschaftlichen Betriebes hineingezogen und wird mit ihm fortgerissen. Er übt nicht mehr eine Tugend, sondern steht in einem Zwangsverhältnis. Das Tempo des Betriebes entscheidet über sein eigenes Tempo. Er kann ebenso wenig faul sein wie der Arbeiter an einer Maschine, während es der Mann mit dem Werkzeug in seiner Hand hat, ob er fleißig sein will oder nicht.

Noch deutlicher tritt die Objektivierung der „Tugend“ Sparsamkeit zutage; weil sich ja die private Wirtschaftsführung des Unternehmers von der Wirtschaftsführung seines Geschäftes völlig trennt. Diese unterstehe heute dem Sparsamkeitsprinzip mehr denn je. „Verschwendung ist auch im kleinsten zu bekämpfen, ist nicht kleinlich, denn sie ist eine fressende Krankheit, die sich nicht lokalisieren läßt. Es gibt große Unternehmungen, deren Existenz davon abhängt, ob die mit Erde gefüllten Kippwagen rein entleert werden, oder ob eine Schaufel voll Sand darin zurückbleibt.“ Bekannt ist die knickerige Sparsamkeit, die Rockefeller in der Geschäftsführung der Standard Oil Company zur Anwendung bringt: die Metalltropfen, die beim Löten von den Klammern fallen, werden aufgefangen und wieder verwertet; der Kehrriechel auf den Höfen wird, ehe er fortgeschafft wird, genau untersucht; die kleinen Kisten, in denen das Zinn aus Europa kommt, verkauft man an Blumenhändler in der Stadt oder man benützt sie zur Feuerung. Aber an diesem Sparsanatismus hat die Privatwirtschaft der Unternehmer selber nicht teil. Weder auf den Schlössern Wälscher Rathenaus (dem der obige Ausspruch entnommen war) noch auf denen Rockefellers wird der Besucher Benjamin Franklinschen Geist verspüren, und „frugality“, „Genügsamkeit“ und „Mäßigkeit“ richten nicht mehr die Tafeln unserer reichen Unternehmer her. Selbst wenn die Männer noch nach altbürgerlichem Stile weiterleben: die Frauen und Söhne und Töchter sorgen dafür, daß der Luxus und das Wohlleben und die Prachtensaltung zu Bestandteilen bürgerlicher Lebensführung werden. Freilich: der Stil der Wirtschaftsführung wird auch beim reichen Bourgeois heute noch der „bürgerliche“ sein, wie ihn Alberti begründet hat: laßt nie die Ausgaben größer sein als die Einnahmen, hatte er seinen Schülern als letzte Weisheit mit auf den Weg gegeben. Und rechnet! In beidem folgt jeder echte Bourgeois jenem großen Lehrer. Und das wird

ihn und seine Wirtschaft immer vom Seigneur und der seinigen unterscheiden, in der man das Geld verachtet.

Endlich die kaufmännische „Solidität“. Wer möchte zweifeln, daß „solide“ Geschäftsführung auch heute noch, und heute vielleicht mehr denn je, einen unentbehrlichen Bestandteil der Praxis jedes großen Unternehmens ausmache. Aber wiederum ist das Gebaren des Unternehmers als Menschen von dem Gebaren des Geschäftes völlig getrennt. Die Maximen der „Solidität“ sind heute ein Komplex von Grundsätzen, die nicht mehr das persönliche Verhalten eines Wirtschaftssubjektes, sondern die Abwicklung geschäftlicher Beziehungen regeln sollen. Ein „solider“ Kaufmann kann persönlich durchaus moralisch minderwertig sein; die Kennzeichnung als „solide“ bezieht sich lediglich auf die von ihm getrennt gedachte Geschäftsführung. Diese ist gleichsam losgelöst von dem persönlichen Gebaren des Geschäftsleiters und unterliegt ganz besonderen Gesetzen. Ein Geschäft ist solide, sagen wir: es hat als solches den Ruf der Solidität, vielleicht seit Generationen. Wir kennen ihre Inhaber gar nicht; es ist vielleicht ein Gesellschaftsunternehmen, vielleicht eine ganz und gar unpersonliche Aktiengesellschaft mit wechselnden Direktoren an der Spitze, deren persönliche Moralität man nicht nachprüfen kann und nicht nachprüfen braucht. Der Ruf der „Firma“ bürgt für deren Charakter. Wir können diese Verschiebung des Begriffes der Solidität aus der Sphäre der persönlichen Charaktereigenschaften und ihre Übertragung auf einen Geschäftsmechanismus besonders deutlich verfolgen, wo es sich um die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens handelt. Wenn früher das Vertrauen in die Solidität zum Beispiel einer Bank auf dem Ansehen alter Patrizierfamilien beruhte, so ist es heute im wesentlichen die Höhe des investierten Kapitals und der Reserven, was einer Aktienbank ihre Stellung in der Geschäftswelt und beim Publikum verschafft. Daß diese großen Geschäfte „solide“ geführt werden, nimmt man — bis etwa eine Schwindelei entdeckt wird — als selbstverständlich an. Also auch hier derselbe Prozeß der „Versachlichung“, den wir bei den andern „bürgerlichen“ Tugenden beobachten konnten.

Das gilt natürlich alles bloß für die großen Unternehmungen. Für mittlere und kleine Unternehmer bleibt auch heute noch in Geltung, was wir für die früheren Zeiten des Kapitalismus haben feststellen können. Da bilden die bürgerlichen Tugenden noch heute einen Bestandteil der Charaktereigenschaften des Unternehmers selbst, da sind sie als persönliche Tugenden noch immer die notwendigsten Voraussetzungen des wirtschaftlichen Vorkommens. Aber der hochkapitalistische Geist tritt uns in seiner Reinheit doch nur in den großen Unternehmungen und ihren Leitern entgegen.
