

Zeitschrift: Neue Schweizer Rundschau
Herausgeber: Neue Helvetische Gesellschaft
Band: - (1929)
Heft: 12

Artikel: Von der Kaufkraft
Autor: Dick, Ernst
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-759867>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Von der Kaufkraft

von Ernst Dick

I.

Amerika will Europa aufhelfen. Wir sind, scheint es, verarmt und verbraucht; man sagt, es fehle uns an Kaufkraft. Gut, setzen wir uns hin und warten wir auf das Tischlein-deck-dich der Amerikafee! Ach nein, so ist es nicht gemeint. Der Helfer, der sich anbietet, ist kein geringerer als Henry Ford, der Tausendkünstler, der sich den Ruf eines Wohltäters der Menschheit zu sichern wußte, während er ein Riesenvermögen zusammenraffte. Von einem solchen Zauberer kommen keine Tischlein-deck-dich; das Märchen muß irgendwie eine andere Wendung nehmen. Henry Ford will uns zeigen, wie man's anstellt, um zu Kaufkraft zu gelangen. Er will europäischen Arbeitern erlauben, nach seiner Patentmethode Automobile zu machen; sie sollen endlich lernen, auf welche Weise man es dazu bringt, daß die Erzeugung wie « am Schnürchen läuft » und reiche Erträge liefert. Die große Neuerung Fords besteht ja darin, daß er das Werk am Schnürchen laufen läßt: ein laufendes Band trägt der arbeitenden Hand die Teile zu, die sie innerhalb der gegebenen Zeit zu verarbeiten hat. Vorausgesetzt, daß sie flink genug sind, um dem Bandlauf zu folgen, sollen dann diese gebändigten Europäer denselben Sachlohn verdienen wie die Arbeiter von Dearborn, Michigan, U.S.A. – nicht lumpige Europärlöhne, heißt das, sondern amerikanische Überlöhne. Die Wohltat soll durch Leistungen verdient werden!

Aber warum wartet Henry Ford mit seinem Lohnsegen zu? Er hat doch bereits eigene Betriebe in europäischen Ländern. Offenbar zahlt er vorläufig den Arbeitern ganz gewöhnliche europäische Löhne. Dann wäre zu erwarten, daß entweder die Leistungen dieser Arbeiter weit hinter den Leistungen in den amerikanischen Fabriken zurückstehen, oder aber die Betriebe hier viel größere Gewinne abwerfen – da doch die Löhne so viel geringer sein sollen – oder aber die Erzeugnisse entsprechend billiger abgegeben werden. Wie es sich verhalte, das sagt man uns nicht; man will uns bloß glauben machen, daß der amerikanische Arbeiter mehr verdienen, einen größeren Sachlohn erhalte als der europäische. Auf den Sachlohn kommt es an, nicht auf den bloßen

Geldlohn. Das ist der Vorwand, unter dem Henry Ford seinen hiesigen Arbeitern die amerikanischen Löhne (Geld) vorenthält: es wäre nämlich möglich, daß man in Europa mit einem Dollar mehr kaufen kann als in Amerika; man weiß nicht, wie viel Wochengeld es braucht, damit ein europäischer Arbeiter genau so viel Bedürfnisbefriedigung zu gewinnen vermag wie sein amerikanischer Kollege. Wie leicht könnte Henry Ford zu viel Lohn zahlen! Und was wäre das für eine Bloßstellung, welch ein Verstoß gegen den Geschäftsgrundsatz und die strenge Methode! Methode und Geschäft, das soll die Richtschnur bleiben, sogar beim Wohltun, und die linke Hand wird aufgeklärt, nicht nur über das, was die rechte tut, sondern über das, was die rechte tun will. Nur nicht seinen Kuchen aufs Wasser werfen, nur nichts dem Zufall überlassen, wenn man die Welt meistern will! Bevor Henry Ford mit seinen Batzen herausrückt, soll durch genaue Erhebungen – Statistik und Wissenschaft im Dienste der Wohltätigkeit, wissen Sie! – ermittelt werden, wie sich die europäischen Sachlöhne zu den amerikanischen Sachlöhnen verhalten. Ein anderer Wohltäter, ein Bewunderer Fords, Mr. Filene, hat, um diesem zu Hilfe zu kommen, dem Arbeitsamt des Völkerbundes eine Summe angeboten zur Deckung der Kosten dieser Erhebungen.

Wahre Wohltätigkeit bedarf so wenig der Wissenschaft als wahre Liebe. Eine Wissenschaft aber, die sich dazu hergibt, der Hilfsbereitschaft nachzuhelfen, weiß nicht, was sie tut und ist ihres Namens nicht würdig. Ich mache mich anheischig zu zeigen, daß das dem Arbeitsamt gestellte statistische Problem ein Scheinproblem ist, so wie der Begriff der Kaufkraft ein bloßes Schlagwort ist.

Man will wissen, wie sich die Sachlöhne zueinander verhalten und glaubt, die Antwort dadurch zu finden, daß man die Kaufkraft der Währungen, in denen die Löhne ausbezahlt werden, vergleicht. Der amerikanische Arbeiter verdient x Dollar, der europäische y Schilling, Mark, Franken; wie aber verhalten sich die Schilling, Mark, Franken zu den Dollars? Wüßte man ein bißchen mehr über das Wesen des Geldes, man würde mit den Zweifeln der Millionäre, die Europa helfen möchten, leicht fertig: die Herrschaften leiden ganz einfach an Größenwahn. Diejenigen aber, welche die Frage des Verhältnisses zwischen verschiedenen Währungen auf die angedeutete Weise auffassen, bezeugen damit, daß sie der geltenden und gesetzlich angewandten Geldlehre nicht trauen.

Das Verhältnis ist durch und durch eindeutig. Ein Dollar = rund

4 Schilling oder Mark = 5 Franken. Für 1 Dollar erhält man vier mal soviel Gold wie für 1 Schilling oder 1 Mark, fünfmal soviel wie für 1 Franken. Da sich das Gold sehr leicht verschieben läßt, begreift man wohl, daß es in allen Ländern dieselbe Kaufkraft haben muß, insofern man einfach die Durchschnittspreise der um Geld käuflichen Güter vergleicht. Denn sobald sich ein Unterschied kundgibt, findet ein Austausch statt, der den Ausgleich herbeiführt: das Gold begibt sich an den Ort, wo die Güter billiger sind; die Güter aber – die ja auch beweglich sind – gehen den Weg nach dem Ort, wo das Gold herkommt. Sehr bald hat man hier weniger Gold und mehr Güter, was bewirkt, daß diese billiger und jenes teurer wird (« billige Güter » bedeutet immer « teures Gold »); am andern Ort umgekehrt. Ist einmal das Verhältnis der Währungseinheiten festgestellt, m. a. W. wenn der Münzfuß hüben und drüben tatsächlich in Kraft steht, so kann es daran nichts mehr zu deuten geben. Die Ergebnisse der Statistik vermögen nur zu bestätigen, daß die Voraussetzung zutrifft, nämlich daß der Durchschnittspreis, oder der Preisindex, in allen Ländern mit Goldwährung derselbe ist.

Nun verdient aber ein Durchschnittsarbeiter, wenn man den Statistiken glauben darf, in Amerika einen größeren Geldlohn als ein Durchschnittsarbeiter in Europa. Er kann damit ohne Zweifel eine größere Menge Güter erwerben. Daraus wird dann gefolgert, daß er besser versorgt sei, seine Bedürfnisse voller befriedigen könne als der Europäer. Man folgert es und ist seiner Sache doch nicht recht sicher; denn was hätten sonst die oben erwähnten statistischen Erhebungen für einen Sinn? Man scheint zu ahnen, daß vielleicht doch das bloße Geld es nicht ausmache, und daß der europäische Arbeiter Vorteile genießen könnte, die ihm für den kleineren Geldlohn Ersatz bieten. Indessen traut man auch dieser Ahnung nicht. Sollte z. B. dem Arbeiter in Europa nur seine größere Genügsamkeit diesen Ersatz leisten, so wäre zu erwarten, daß ein höherer Geldlohn ihn begehrlicher machen würde, so daß er mit seiner landesüblichen Lebenshaltung nicht mehr zufrieden wäre und neue Bedürfnisse in sich entwickeln würde. Damit aber haben wir den Boden, auf dem sich die Statistik bewegen kann, verlassen. Wenn es auf den Grad der Bedürfnisbefriedigung ankommt, so ist Genügsamkeit vollwertiger Ersatz für ein reichlicheres Einkommen bei größeren Ansprüchen. Dann gibt Art und Maß der Bedürfnisse den Ausschlag, und Menschen, die im selben Grade befriedigt werden, haben gleiches Einkommen, welches immer der Geldbetrag sein mag.

Der Mensch lebt nicht vom Brot allein, und die Waren des Marktes, deren Preise man vergleicht, sind bei weitem nicht alles, was zur Befriedigung der Bedürfnisse gehört. Dem was einer bekommt, muß man das gegenüberstellen, was er zum Leben braucht, und neben dem was er kaufen muß, muß man in Rechnung setzen, was er als freies Gut genießt. Man will uns verblüffen, indem man uns berichtet, daß manche amerikanischen Arbeiter sich ein Auto halten. Man ist nicht verblüfft, wenn man die Verhältnisse kennt: der Mann hat den Wagen, weil er ihn nötig hat in Anbetracht des weiten Weges zu seiner Arbeitsstätte. In den Pampas Südamerikas hat jeder Knecht sein Reitpferd, eben auch weil er es nötig hat; aber er macht sich nichts daraus. Ganz ebenso wird sich der Arbeiter, der ohne ein Auto nicht auskommt, nichts aus dem Besitz des Wagens machen. Wenn man die Zahlen links liegen läßt und nach allgemeinen Beobachtungen urteilt, so wird man finden, daß der durchschnittliche Grad der Bedürfnisbefriedigung in Amerika nicht höher ist als in Europa.

Er kann es nicht sein, und zwar aus dem ganz einfachen Grunde, weil die Menschen es verstehen, ihre Bedürfnisse den Umständen anzupassen und die Umstände nach ihren Bedürfnissen zu gestalten. In einer Volksgemeinschaft bildet sich ein Durchschnittsmaß heraus, bei dem das Leben erträglich ist. Denn — *vivere non necesse est!* Wer das Leben unter den gegebenen Umständen nicht erträgt, läßt es fahren. Und merkwürdigerweise wird nicht nur ein Zuwenig unerträglich, sondern auch ein Zuviel bringt die Menschen um. Der Mensch vermag nur in einer Spannung zwischen befriedigten und unbefriedigten Bedürfnissen zu leben, mit andern Worten, seine Bedürfnisse müssen bis zu einem gewissen Punkt befriedigt, aber sie dürfen nicht über einen gewissen Punkt hinaus befriedigt werden. Der Abstand zwischen diesen beiden Punkten ist immer am Verschwinden, das «muß» und das «darf nicht» wollen zusammenfallen. Damit ist gesagt, daß der Grad der Bedürfnisbefriedigung eine grundsätzlich feste Größe ist, die nur vorübergehend, in gestörten Zeiten, schwankt. In dem Maß wie der Grad steigt, wachsen und verändern sich die Bedürfnisse; die Veränderung aber vernichtet vorweg Werte: Dinge, die erst noch zur Befriedigung gedient haben, werden unbrauchbar, und damit ist die Spannung zwischen Bedarf und Deckung wieder hergestellt. Umgekehrt, wenn der Grad sinkt, so mäßigen sich die Bedürfnisse; was erst noch gering geachtet wurde, wird jetzt zu Rate gehalten, es gewinnt an Nützlichkeit und dient zur Befriedigung von Bedürfnissen. Man macht aus der Not eine

Tugend, Entbehrung wird zur Schule der Abhärtung und Ertüchtigung – ebenso wie Überfluß ein Volk der Verweichlichung, Erschlaffung ausliefert. Man kann den Sachverhalt auch dadurch erkennen, daß man die Bedingungen betrachtet, unter denen Arbeit überhaupt möglich ist. Erste Voraussetzung ist der Mangel, die Lebensnot. Man beseitige sie, und es wird keiner um Lohn arbeiten wollen, keiner Arbeiter zu sein einwilligen. Derselbe Stachel, der uns Europäer zur Arbeit antreibt, er ist ganz gewiß mit unverminderter Schärfe auch hinter den Amerikanern her.

Über die Bedürfnisse verschiedener Menschen, und namentlich der Menschen verschiedener Länder, Weltteile, Zeitalter, kann man sich statistisch so wenig einigen wie über den sprichwörtlichen Geschmack. Einzig der Grad der Bedürfnisbefriedigung läßt sich erfassen und vergleichen. Ich möchte als Maßstab den Landeszinsfuß vorschlagen und sage: in Ländern mit gleichem Zinsfuß ist der Grad der Bedarfsdeckung derselbe; denn der Zins ist die sichtbare, meßbare Erscheinung des Mangels, weshalb gleicher Zins gleichen Mangel anzeigen. Die Nationalökonomie der Schulen bedient sich, zu dem Zweck der Vergleichung, des Begriffs der Kaufkraftparität und stellt die Regel auf, daß Voraussetzung für das Gleichbleiben der Wechselkurse zwischen verschiedenen Ländern gleiche Kaufkraft des Geldes sei. Wenn also diese Gleichheit nicht besteht, so treten die oben beschriebenen Ausgleichsvorgänge ein, die bewirken, daß Güter aus dem billigeren Land (wo die Kaufkraft des Geldes größer ist) in das teurere übergehen. Man hat gegen diese Regel Vorbehalte geltend gemacht; mir erscheint sie als eine Selbstverständlichkeit, eine Denknotwendigkeit. Insofern man also in Amerika billiger lebt – mehr zum Leben hat – als bei uns, werden wir mehr von Amerika kaufen, als Amerika von uns kauft. Das bedeutet, daß Amerika entweder uns Waren auf Kredit liefert oder aber unser Gold an sich zieht. Nun kann aber keine von diesen beiden Verschiebungen lang andauern oder weit gedeihen: das Gold wird zum bloßen Hort und zur Last, während fortgesetzte Lieferungen auf Borg zu Geschenken werden, deren Gegenwert der Gläubiger nie wieder zurück erhalten kann. Es muß mit der Wiederherstellung des Gleichgewichtes, der Kaufkraftparität, enden. Sie wird dadurch erreicht, daß wir entweder unsere Bedürfnisse mäßigen oder aber unsere Arbeitsleistung steigern. Seine Bedürfnisse mäßigen aber bedeutet, den Grad ihrer Befriedigung erhöhen, das Gleichgewicht herstellen zwischen dem, was man erzeugt und dem, was man zu genießen begehrst. Der Ausgleich

kann natürlich auch von der andern Seite aus gesucht werden: die Amerikaner steigern ihre Bedürfnisse und mäßigen ihre Leistung. Wir werden es erleben, daß sie dies tun müssen, wenn sie ihre Guthaben aus Europa je wieder zurückbezahlt erhalten wollen. Kaufkraftparität des Geldes ist der natürliche Zustand des Gleichgewichtes, d. h. der gleichen Bedürfnisbefriedigung zwischen zwei Ländern.

Kaufkraftparität des Geldes kann nun aber gar nichts anderes sein als Kaufkraftparität der Löhne, der Einkommen überhaupt. Gütermengen kommen dabei nicht in Frage, und die Statistik versagt hier gründlich. Wir wissen, daß in Amerika nicht weniger gestreikt wird als in Europa; mithin sind die Arbeiter dort mit ihrem Los nicht zufriedener als hier: ihre Löhne reichen zur Befriedigung ihrer Bedürfnisse so wenig aus als hier. Es gibt allerdings – wie übrigens auch bei uns – bevorzugte Industrien, die in der Lage sind, die tüchtigsten Kräfte an sich zu ziehen und sie entsprechend zu entlönen. Um so schlechter stellen sich die Arbeiter in andern Industrien: die Zustände im Kohlenbergbau und in den Spinnereien und Webereien der Südstaaten muten geradezu vorzeitig an: Hungerlöhne bei zehnstündiger Arbeitszeit, die Arbeiter auf Gnade und Ungnade dem Unternehmer ausgeliefert. Es kennzeichnet recht gut die Lage der amerikanischen Lohnarbeiter, daß die periodischen Erhöhungen der Schutzzölle begründet werden mit der Notwendigkeit, sie gegen die Einfuhr aus Ländern mit niedrigeren Löhnen zu schützen. Wären sie wirklich stark und überlegen, so bedürften sie doch dieses Schutzes nicht. Und insofern die Zölle ihnen einen Vorteil zuhalten, müssen andere Volksenteile den Nachteil davon haben, was die Stellung der Arbeiter auch wieder schwächt. Sollte also die Gunst außerordentlicher Umstände die Industrielöhne über den Durchschnitt gehoben haben, so wird die Ungunst der sich daraus ergebenden Umstände zu einer Rückbildung führen. Die Kaufkraftparität der Löhne ist ebenso sehr eine Naturnotwendigkeit wie die Kaufkraftparität des Geldes. Wenn man in den letzten zehn Jahren in den Vereinigten Staaten die Einwanderung willkürlich einschränken zu müssen geglaubt hat, so wird der unvermeidliche Ausgleich der Verhältnisse bald genug so weit sein, daß die gesetzlichen Schranken nicht mehr empfunden werden.

Der Einfall Fords, daß er, gerade er, dazu berufen sei, Europa unter die Arme zu greifen, gemahnt an das hübsche Märchen Rudyard Kiplings von dem weisen König Salomon. Der Sohn Davids maßte sich an, alle Tiere der Welt auf einen Tag lang zu füttern. Aber als die

Vorräte beisammen waren, tauchte aus der Meerestiefe ein Tier auf, das den ganzen Plunder auf einmal verschlang. Da erschrak der mächtige König sehr, und er fragte das Tier, wer es sei. « Ich bin », gab das Tier Auskunft, « der kleinste von 30,000 Brüdern, und da wo wir zu Hause sind, frißt jeder als Zwischenmahlzeit so viel, wie du für alle Tiere der Welt für einen ganzen Tag bereitgestellt hastest. » König Salomon warf sich in den Staub und schämte sich. Von Stund an legte er alle Überhebung von sich und hütete sich, je wieder den Wohltäter spielen zu wollen und mit seinem Vermögen zu prahlen. Das war nun erst der weise König Salomon. Der Automobilkönig ermangelt noch der Weisheit: er prahlt.

Wir sind nicht so hilfsbedürftig, wie die Einbildung der Amerikaner es sich ausmalt. Allerdings beruht auch das Gejammer mancher Europäer über Verarmung und Mangel an Kaufkraft auf Einbildung: Leute wie wir verdienten ein besseres Los, das ist sein Sinn. Solche Einbildung wäre Stoff für die komische Muse, wenn sie wirklich noch am Leben ist.

II.

Kaufkraft des Geldes ist ein ziemlich alter Begriff. In neuerer Zeit nun hat man den Ausdruck Kaufkraft umgebogen und angefangen, von einer Kaufkraft des Volkes, oder gewisser Stände, oder von Kaufkraft schlechthin zu sprechen. Waren sollen unverkäuflich sein, weil es an Kaufkraft fehle; hohe Löhne sollen die Kaufkraft eines Volkes vermehren usw., oder: sind Wendungen, die man immer wieder hört und liest. Hier steht offenbar das Wort Kaufkraft für Geld: das Geld hat nicht bloß Kaufkraft, es wird als Kaufkraft hingestellt, soll Kaufkraft sein. Man vertauscht zwei Begriffe in dem Bestreben, eine sachlich unüberwindliche Schwierigkeit zu umgehen. Da schreibt z. B. ein durchaus ernster und ideenreicher Schriftsteller in einem Zeitungsartikel, wie schade es doch eigentlich sei, daß man die Kauflust des lieben Publikums nicht befriedigen könne, weil es dem bewußten Publikum an Kaufkraft mangle; würde man dem Mangel abhelfen – durch Gewährung von Kredit – so könnten wir in der Schweiz eine Automobilindustrie ins Leben rufen, die unsere Arbeiter und Bauern mit billigen Wagen zu versorgen in der Lage wäre. Und das Automobil wäre nicht der einzige Artikel, dem ein bißchen neue Kaufkraft aufhelfen würde. Also, mit der Erschaffung und Verteilung von Kaufkraft lassen sich Industrien hervorzaubern? Sagte man einfach Geld, oder Banknoten, anstatt Kaufkraft, so würde man leicht merken, daß die Sache nicht

ganz so einfach ist; denn daß neue Scheine, die man so leichthin aus der Notenpresse beschafft, gewisse Wirkungen ausüben, die weniger erwünscht sind als neuer Reichtum, ist sattsam bekannt. Kaufkraft aber ist ein Wort, das unschuldig aussieht; mit diesem Wort für die Sache kann man ein Zukunftsbild von allgemeiner Bereicherung entwerfen, das verfängt. Kaufkraft ist das Elixir, das Allerweltsheilmittel: zuerst befreie man die gefesselte Kaufkraft, indem man den Automobil-liebhabern einen Kredit eröffnet; auf diese Aussicht hin tun sich eine Anzahl Fabriken auf, die alsbald ihre Erzeugnisse gegen den neuen Kredit – woher er immer kommen mag – austauschen, und da nun für das neue Geld auch neue Güter zur Stelle sind, wird keine Geldverwässerung die Folge sein: man hat einfach mehr, das Land ist um den Wert der so erschaffenen Automobile bereichert. Was zögert ihr denn? Oder gönnt ihr – wer immer ihr sein mögt – etwa den Arbeitern und Bauern das Wägelchen nicht? – die Schreibmaschine nicht, die Radio-anlage nicht, die neuen Häuser nicht? Denn wahrlich, wenn es mit den Automobilen so leicht geht, so ist nicht einzusehen, warum es mit allem andern, was ein Herz begehrten mag, nicht auch gehen sollte.

Es war im Sommer 1929, als der verführerische Artikel erschien. In der Schweiz gab es sozusagen keine Arbeitslosen; alle Industrien waren gut beschäftigt; man verzeichnete sogar einen Mangel an gelernten Arbeitern. Für den Druck von einigen tausend Banknoten und Schuld-scheinformularen hätten die Mittel allenfalls noch ausgereicht. Indessen braucht es für neue Industrien zur Bereicherung des Landes doch noch gewisser anderer Dinge als nur Papier: es braucht Bauten, Betriebs-kraft, Rohstoffe, und es braucht namentlich Hände, geübte Hände, und schließlich gar noch wissende und denkende Köpfe. Wo wollte man die hernehmen, in einem Zeitpunkt da alle bereits nützlich beschäftigt waren? Man hätte sie andern Industrien entziehen müssen. Die Folge wäre gewesen, daß dann in diesen Industrien um so viel weniger Reichtum erzeugt werden konnte, und anstatt einer Bereicherung hätte es nur eine Veränderung gegeben. Wer sich ein Automobil anschaffte, mußte auf andere Güter verzichten, weil ihm trotz dem neuen Kredit die Mittel fehlten; denn die Güter fehlten, sie mußten rar und teuer werden, weil sie nicht in genügender Menge gemacht werden konnten. Es läßt sich nur ein Ausweg aus dieser Schwierigkeit denken: jeder Arbeiter gebe sich dazu her, täglich eine Stunde länger zu arbeiten; dann wird jeder neunte Mann für eine neue Industrie verfügbar – nur daß man nicht recht begreift, wie die geeigneten Leute zu finden wären.

Auf diese Weise entstünden die zusätzlichen Güter, die dem zusätzlichen Kredit die Wage halten könnten. Wir erkennen nun auch, was denn eigentlich das Wesen der Kaufkraft ausmacht: es ist Arbeitskraft, Kraft schlechthin, Fleiß, Ausdauer, Tüchtigkeit. Die Summe der Kaufkraft eines Volkes verkörpert sich aufs genaueste in der Summe der Güter, die seine Arbeit erschafft. Vermehrung des Reichtums erheischt vermehrte Arbeitsleistung. Da aber Arbeit über ein bestimmtes Maß hinaus ein Opfer bedeutet, die Befriedigung gewisser wesentlicher Bedürfnisse wie Erholung, Belustigung, Belehrung, Anteilnahme an öffentlichen Angelegenheiten, verunmöglicht, so entsteht durch solche Mehrarbeit auch keine Bereicherung. Was nützt mir ein Auto, wenn mir keine Zeit zum Fahren bleibt, oder wenn alle Straßen verstopft sind, weil der letzte Zweibeiner vierrädrig fahren will?

Es gibt Zeiten der wirtschaftlichen Stockung, wo viele Betriebe und Arbeiter unbeschäftigt sind. Grund dieser Erscheinung ist ein Überangebot an Waren, und da mag es so aussehen, als mangelte es bloß an «Kaufkraft». Aber diese Deutung beruht auf einer Täuschung. Die Kaufkraft liegt ja gerade in den verfügbaren Gütern: man bietet diese an, um mit dem Erlös andere Güter zu erwerben, und wenn jeder so viel zu erwerben begehrte, als er selber anbietet, so könnte es keine Absatzstockung geben. Es fehlt auch nicht an barem Geld; die Stockung tritt immer nur nach einer Geldvermehrung ein, und sie geht regelmäßig mit Geldvernichtung einher – das Geld wird vernichtet, weil es keine Verwendung findet. Die Stockung im Warenabsatz röhrt daher, daß die Leute nicht genug verbrauchen, das vorhandene Geld nicht rasch genug, nicht bereitwillig genug, umsetzen. Wozu ihnen dann noch mehr Geld zuhalten? Dieselben Kaufkraftapostel, die von der Erschaffung neuen Geldes die Mehrung des Reichtums, d. h. die Erschaffung neuer, zusätzlicher Güter verheißen, sollen uns doch nicht zumuten, zu glauben, daß Geldvermehrung zugleich das Mittel sei, um ein Zuviel an erschaffenen Gütern abzuführen, zu beseitigen. Aber das eine ist so wenig möglich wie das andere. Deshalb wird es nicht gelingen, einer Beschäftigungskrise durch die Ausgabe neuen Geldes abzuhelpfen. Diese Krise ist durch eine vorausgegangene Überspannung der Kräfte hervorgerufen und ist der Ausdruck der unvermeidlichen Ermattung, die daraus folgt. Es fehlt nicht an Kaufkraft, sondern an Kraft überhaupt. Sparen, d. h. Verzicht auf Bedürfnisbefriedigung, Zuwarten, ist Trumpf; es will niemand die bereits vorhandene Kaufkraft (=Geld) borgen: wie sollte man dann neue, frisch erschaffene

Kaufkraft an den Mann bringen? Man müßte sie schon verschenken, und wo anders könnte das enden als mit der sittlichen Verderbnis der so Beschenkten? Die von den Kaufkraftgläubigen angedeuteten Verfahren zur Ausgabe des neuen Geldes, oder Kredites, sind in der Praxis nicht anwendbar.

Die Kaufkraft ist ungleich unter die Menschen verteilt, m. a. W. die Vermögen sind ungleich. Kaufkraft ist dasselbe wie Vermögen, und Vermögen bedeutet Fähigkeit. Wer eine Fähigkeit besitzt, wird sich auch das Maß an Kaufkraft erringen, das ihr entspricht. Nur darf man nicht mit einem falschen Maßstab messen. Es kommt darauf an, worauf einer seine Fähigkeiten richtet. Wer nicht auf Gelderwerb ausgeht, sondern auf Kunst, auf Wissen, auf Weisheit, soll sich nicht beklagen, wenn das Geld sich ihm versagt; er hat seinen Lohn in Gestalt von Genugtuungen, die um Geld nicht zu haben sind, und er befriedigt Bedürfnisse, die so anspruchsvoll sind, daß andere zurücktreten müssen. Dies nebenbei, um anzudeuten, daß es nicht angeht, durch berechnete Kaufkraftverteilung die natürlichen Verschiedenheiten der menschlichen Fähigkeiten und Neigungen auszugleichen. Kaufkraft ist Kraft; man kann so wenig Kaufkraft verschenken, austeiln, als man Kraft austeiln kann. Dem Menschen ist die Kraft als ein Erbteil gegeben, oder sie ist ihm vorenthalten; hier waltet das Schicksal. Nur eben wollen wir eingedenk bleiben, daß es neben der Kraft des bloßen Glderwerbs noch andere Kräfte gibt, die nicht gering zu achten sind. Es braucht Kraft, auf daß ein Mensch sich bescheide, sich nach der Decke strecke, neidlos verzichte. Solche Kraft ist ein Vermögen und ersetzt dem Menschen den Mangel an äußerem Reichtum. Machen wir doch nicht den Industriekönig zu unserem Götzen, blenden wir uns nicht an den amerikanischen Reklamezahlen! Wir sind ganz gewiß so reich, eins ins andere gerechnet, wie die dort drüben; wir befriedigen unsere Bedürfnisse durchschnittlich im selben Verhältnis wie sie die ihren; mit andern Worten, wir besitzen dasselbe Maß an Kaufkraft. Es ist nur schlechte Beobachtung, schlechte Theorie, schlechte Logik, was die amerikanischen Verhältnisse in ein so verführerisches Licht rückt. Richtiges Wissen, echte Weisheit und kluges Handeln sind Dinge, die man bei den Besitzern und bei den Lobrednern des bloßen Mammons noch nie gefunden hat.

Ich bin der letzte, der leugnen möchte, daß die Geldverfassung eines Landes von Bedeutung sei. Sie ist sehr wichtig, eine mächtige Hilfe, wenn gut, ein schweres Hindernis, wenn schlecht. Aber dasselbe

gilt von jedem einzelnen Glied eines Ganzen. Das Glied erschafft nicht und verteilt nicht die Kraft, sondern es ist Träger eines Teils der Kraft, die dem Ganzen gegeben ist. So ist das Geld Träger und Leiter, nicht aber der Macher der Kaufkraft. Was nützen elektrische Leitungen ohne Strom? und was nützt Strom ohne Maschinen, die des Antriebs harren? und was nützen Maschinen ohne diejenigen, die bereit sind, ihre Erzeugnisse zu verbrauchen? Nur wenn alle Glieder aufeinander abgestimmt sind, entsteht ein Zustand des Wohlbehagens. Geld, das man aus dem Nichts einer falschen Theorie erschafft, kann nur die Harmonie stören. Man lasse endlich einmal ab von dem Spiel mit dem Begriff der Kraft. Jeder Kraftteil, der an einem Ort eingesetzt wird und wirkt, muß einem andern Punkt entzogen werden und dort zu wirken aufhören. So mit der Kaufkraft. Die Meinung, die in den letzten Jahren gepredigt worden ist, daß die Gesamtkaufkraft, und damit die Arbeitsleistung und der Reichtum eines Volkes, durch erhöhte Arbeitslöhne gesteigert werden könne, ist ein Irrtum. Da es an eigentlichen Gütern nur so viel zu kaufen gibt, als von den Arbeitern erzeugt werden, machen die höhern Löhne nur, daß andere Glieder der Gesellschaft einen desto geringern Anteil erhalten. Diese andern aber, wer sind sie? Die Nichtarbeiter, die nicht Angehörige von Arbeitern sind, fallen der Zahl nach gar nicht ins Gewicht: wenn es also den Lohnarbeitern zu gut geht, so geht es den ausgedienten Arbeitern, oder den festbesoldeten Arbeitern, oder den landwirtschaftlichen Arbeitern zu schlecht; das Gleichgewicht ist gestört, und der Zustand kann nicht dauern.¹⁾

¹⁾ Es gibt auch diejenigen, die glauben, daß man zum Vorteil der Erzeuger, also der Werktätigen, den Nichtarbeitern Kaufkraft zuhalten sollte. In einem Artikel über den Entwurf zu dem Gesetz einer Alters- und Hinterbliebenen-Versicherung steht dieses: «Schade, daß im Entwurf nicht der Satz steht: *Sämtliche Renten kommen den Lieferanten von Waren zugut, denn die Alten sind Konsumenten*. Vielleicht würde man mit größeren Kellen zu schöpfen bereit sein.» Aber wie sollten diese Renten den Lieferanten zugute kommen? Die Mittel werden durch die notwendigen Steuern andern Konsumenten entzogen, die dann desto schlechtere Kunden sein werden. Wollte man die Lieferanten begünstigen, d. h. den Gewinn der Versicherung den Werktätigen, anstatt den Ausgedienten, zuschanzen, so müßte man anders verfahren: nicht Steuern erheben, sondern die Renten in neu gedruckten Geldscheinen (das wären dann allerdings nicht Banknoten!) auszahlen. Verschiebung von «Kaufkraft» ist nicht Mehrung der Kaufkraft. Was die Alten mehr zu verbrauchen bekommen, wenn der Entwurf Gesetz wird, das werden die Jungen entbehren müssen, wofür sie nicht umso mehr erzeugen, um den Ausfall zu decken. Denn was man den Alten ausrichtet, ist nicht Geld, sondern es sind Güter, die erschaffen werden müssen, erübrigt werden müssen, sei es durch Enthaltsamkeit, sei es durch Mehrarbeit. Hätte man eine Ahnung von den Zusammenhängen, man würde niemals auf das Hirngespinst einer solchen Versicherung verfallen.

Denn letzten Endes ist die Arbeit eine schwere Pflicht, ein unerbittliches MüsSEN. Darüber hilft keine Geldmacherkunst hinweg. Das Los der Arbeiter schließt in sich den Verzicht auf den Genuß der Dinge, die mit Arbeit unvereinbar sind: des Wohllebens, des Überflusses, des Schlaraffentums. Wer da so menschenfreundlich von Bereicherung der arbeitenden Stände redet, sollte zuerst nachweisen, wie es ohne das Opfer vermehrter ArbeitsmühE zu machen wäre. Es ist nur gut, daß die Arbeiter selber das Gerede entweder nicht ernst nehmen oder es gar nicht anhören. Sie sind nicht so unglücklich und erbärmlich, wie man uns glauben machen will. Sie haben ihre Befriedigungen, ihre Genüsse, ihre Selbstachtung, ihren Stolz, und die besten unter ihnen verachten die Sprüche der Weltverbesserer. Ich kann nicht glauben, daß die wahre Arbeiterfreundschaft darin bestehe, der Arbeit ihre Einzigkeit und Würde zu rauben dadurch, daß man das Los der Arbeiter beklagt und ihnen etwas schenken zu wollen vorgibt, das nicht durch Arbeit gewonnen wurde. Auf jeden Fall ist es an der Zeit, daß man sich endlich wieder auf die letzten Notwendigkeiten des Daseins besinne und ab lasse von dem Gedanken, daß eine Gesellschaft ihnen durch eine bloße Geldtechnik entrinnen könnte.

*

NACHWORT.

Die internationale Arbeitskonferenz hat in ihrer letzten Sitzung (Oktober 1929) das Angobot Filenes (siehe oben) behandelt. Die Vertreter der Arbeitgeber wollten es ablehnen. Ihre Gründe? Wenn es dazu kommt, daß Ford seinen europäischen Arbeitern Löhne zahlt, die höher als die üblichen sind, so wird das zur Folge haben, daß auch andere Industrien ihre Arbeiter besser entlöhnEN müssen; das eben ist es, was die amerikanischen Wohltäter bezwecken: es ist nicht sowohl ihre Absicht, die Arbeiter zu beglücken, als vielmehr ihre europäischen Konkurrenten aus dem Felde zu schlagen — also reine Hinterlist! Man sieht, auch die Arbeitgeber der Alten Welt sind der Meinung, daß die amerikanischen Löhne (Sachlöhne) höher seien als die europäischen; sie glauben, daß geringe Löhne ein Vorteil seien. Aber sie irren sich. Was von den hohen Löhnen, das gilt auch, in umgekehrter Anwendung, von den niedrigen. Die Löhne sind eine eherne Größe — was man früher sehr wohl begriff, aber nachher in der Benebelung des Fortschritts- und Evolutionsrausches nicht mehr zugeben wollte. Und die Löhne stehen zu den Einkommen der Unter-

nehmer in einem ganz bestimmten Verhältnis, das kein gegensätzliches ist, sondern ein gleichgerichtetes. Die Unternehmereinkommen sind auf genau dieselbe Weise wie die Löhne eine dem internationalen Ausgleich unterliegende Größe. Kaufkraftparität, Lohnparität, Einkommenparität (also auch Zinsparität) sind ein und dieselbe Erscheinung. Der öde Widerstreit der sogenannten Arbeitgeber- und der Arbeitnehmerinteressen, der ganze Klassenkampf, entspringt nur dem Verkennen dieser Tatsache; ebenso natürlich auch der Konkurrenzkampf zwischen Völkern. Das Mißtrauen, das die europäischen Arbeitgeber durch ihre Vertreter an der Arbeitskonferenz des Völkerbundes ihren amerikanischen Standesgenossen bekundet haben, ist kein erfreuliches Zeichen. Ganz ähnlich redete man vor nicht allzu langer Zeit über die bösen Absichten eines andern Volkes, und es ist daraus ein Weltkrieg geworden. Nur eine bessere Einsicht in die Zusammenhänge, nur das Verständnis für die wesentliche Einheit unseres Menschheitsganzen, vermag die neue Gefahr zu beschwören, die dumpfen Ängste zu beschwichtigen.

*More brain, o Lord, more brain! or we shall mar
Utterly this fair garden we might win,¹⁾*

hat mein Dichter George Meredith ausgerufen.

¹⁾ Mehr Hirn, Herrgott, mehr Hirn! sonst verderben wir noch
Gänzlich diesen schönen Garten, den wir gewinnen könnten.