Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 9 (1933-1934)
Heft: 12

Artikel: Ethik und Geschäftsleben
Autor: Guggenbühl, Adolf
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1066021

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: 02.10.2025

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

Ethik und Geschäftsleben

Von Adolf Guggenbühl

Illustration von Alois Carigiet

I.

«Es geht unsern Geschäftsleuten, denen das Geldverdienen alles und der Geist nichts bedeutet, noch viel zu gut. Warten Sie, bis wir noch tiefer in die Krise hineinkommen, dann, wenn das Materielle sich noch mehr verflüchtigt, werden auch diese Leute den Geist wieder mehr schätzen müssen.»

Der Mann, der diese gehässigen Worte vor einiger Zeit in einer öffentlichen Diskussion fallen liess, ist ein schweizerischer Literaturprofessor. Sein Ausspruch ist typisch für die Einstellung vieler Ver-

treter der sogenannten geistigen Berufe zum Kaufmannsstand.

Wenn Sie einen Pfarrer, einen Künstler, einen Wissenschafter fragen: « Warum betreiben Sie Ihren Beruf? », dann werden Sie zur Antwort erhalten: « Um Gottes Wort zu verbreiten. » « Um das Gute zu fördern. » « Um der Wahrheit zu dienen. » Wenn Sie aber die gleichen Leute fragen: « Warum, glauben Sie, betreibt ein Kaufmann seinen Beruf? », dann werden die Betreffenden die Achsel zucken und sagen: « Ein Kaufmann – natürlich um Geld zu verdienen. » Für viele ist also der Kaufmann ein Mensch zweiter Ordnung, einer, der nur materiell eingestellt ist.

Das wäre noch nicht so schlimm. Das wäre eines der Missverständnisse, wie sie zwischen verschiedenen Berufsständen, die sich nicht kennen, häufig sind. Jetzt kommt aber das Groteske: Wenn Sie nun irgendeinen Kaufmann fragen: « Sagen Sie mir nun, warum Sie Ihren Beruf betreiben », dann erhält man merkwürdigerweise die gleiche beschämende Antwort: « Um Geld zu verdienen. »

So und soviele Geschäftsleute stellen sich theoretisch auf den Standpunkt: « Ideale sind recht und schön, aber im Geschäftsleben haben sie nichts zu suchen. Geschäft ist Geschäft. »

Nicht dass etwa eine sittliche Verpflichtung überhaupt bestritten wird. Das geschieht, abgesehen von ein paar geistig deroutierten Existenzen, von niemandem. Aber man vertritt die Ansicht, die Ideale hätten nur Geltung für das Privatleben. Diese Kaufleute sammeln vielleicht Bilder, sie unterstützen Künstler, wohltätige Anstalten, sie sind einwandfreie Familienväter. Aber im Gebiet des ökonomischen Lebens wollen sie keine sittliche Verpflichtung anerkennen.

Man kann sich überhaupt keine Theorie denken, welche grössern Schaden angestiftet hat. Diese unglückliche Ideologie hat den Kaufmann in seinen eigenen Augen, wie in denen seiner Mitmenschen in andern Berufen, zu einem Menschen mindern Wertes gemacht. Von irgendeinem ernsthaften Philosophen wurde diese Lehre zwar nie vertreten. Die Ethiker aller Richtungen haben nie die Anwendung ihrer Prinzipien auf das Geschäftsleben verleugnet. Volkswirtschaft und Ethik beschäftigen sich mit demselben Menschen. Es ist unmöglich, diesen Menschen in zwei Teile zu trennen. Die Ethik erfasst den ganzen Menschen und zwingt ihn, in jedem Berufe sittlicher Mensch zu bleiben. Die Aufgabe des sittlichen Lebens ist überall die gleiche. Auch die Religion unterscheidet nicht zwischen einer Sonntags- und einer Werktagsreligion. Die moralische Pflicht ist kein Festtagskleid, das man am Sonntagmorgen anziehen und am Sonntagabend wieder abziehen kann.

Ich möchte nun zeigen, was Ethik im Geschäftsleben praktisch bedeutet, und bei dieser Gelegenheit zugleich nachweisen, welchen Schaden die Theorie des ethiklosen Geschäftslebens gestiftet hat, wenn sie auch, das muss beigefügt werden, von ihren eifrigsten Verfechtern in der Praxis nicht befolgt wurde.

II.

Der Kaufmann hat es mit Arbeitern, Konkurrenten, Lieferanten und Kunden zu tun. Sein ethisches Verhalten hat sich also in diesen vier Richtungen zu äussern.

Das Verhalten gegenüber den Arbeitern und Angestellten

Nach Kant liegt dann ein Grundverstoss gegen die Ethik vor, wenn ein Mensch statt als Selbstwert nur als Mittel zum Zweck betrachtet wird. Was heisst das nun? Sowenig man Soldaten nur als Gewehre betrachten darf, sowenig darf man Arbeiter nur als Arbeitskräfte betrachten. Sonst wird der Mensch in seinem tiefsten Wesen entwürdigt. Natürlich, genau wie der Soldat eine Waffe darstellt, so stellt der Arbeiter eine Arbeitskraft dar. Die ökonomische Betrachtung der Arbeitskraft, d. h. die Betrachtung als Unkosten- und Produktivfaktor

ist durchaus berechtigt, aber es darf nicht die einzige Betrachtungsweise sein.

Der Arbeitsvertrag ist gerade deshalb kein gewöhnlicher Vertrag, weil man es mit Menschen zu tun hat. Gerade hier sieht man, welches Unheil die Theorie jener Leute angerichtet hat, welche behaupteten, das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sei eine rein ökonomische Angelegenheit, das Arbeitsverhältnis sei einfach ein Vertrag, bei dem jeder so viele Vorteile zu erhalten suche, wie es seine Machtmittel erlauben. Die Arbeitgeber haben unter dem Einfluss dieser Theorie in der Frühzeit des Kapitalismus Verträge abgeschlossen, vor denen uns heute schaudert. Kinder und Frauen mussten unter unmöglichen Arbeitsbedingungen bis 16 Stunden im Tag arbeiten.

Auf der andern Seite hat die gleiche materialistische Theorie auch unter den Arbeitern Verheerungen angerichtet. « Möglichst hoher Lohn, möglichst kurze Arbeitszeit und während der Arbeitszeit möglichst kleine Leistung », lautete die Parole, eine logische Konsequenz der materialistischen Auffassung des Arbeitsverhältnisses. Man muss sich ganz klar darüber sein, dass der Marxismus einfach die Kehrseite der Medaille ist, auf deren Vorderseite das ethiklose Manchestertum steht. Marxismus und ethikloses Manchestertum sind Brüder. Sie stammen vom gleichen Vater ab: vom Materialismus des 19. Jahrhunderts. Die unglückliche Theorie, das Wirtschaftsleben und deshalb auch das Arbeitsverhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer sei eine rein wirtschaftliche Angelegenheit und habe mit Ethik nichts zu tun, hat Klassenkämpfe hervorgerufen, welche das soziale Leben der Nationen in den Grundfesten erschütterten. Erst heute kommt man auf beiden Seiten wieder zur Einsicht, dass nicht Kampf, sondern Gemeinschaft die Grundlage bilden muss.

Die Arbeitsbedingungen sind heute allgemein besser geworden. Neuerdings droht aber wieder eine neue Gefahr durch die Rationalisierung. Warum besteht im Kreise der Arbeitnehmer ein allgemeiner Hass gegen Rationalisierungsbestrebungen? Dass die Arbeitskraft eines Menschen gemessen wird, ist an und für sich sicher nichts Schlimmes. Man kann auch nicht viel dagegen einwenden, dass die Arbeitskraft neuerdings in Gebieten gemessen wird, wo es vorher nicht üblich war. Warum soll man nicht ausrechnen, wie viele Buchungen eine Buchhalterin täglich vornimmt? Warum soll man sich nicht Klarheit darüber verschaffen, wie teuer die einzelne Buchung kommt, und so Vergleiche über die Leistungsfähigkeit von verschiedenen Angestellten anstellen? Das darf man ohne weiteres. Die Gefahr besteht aber darin, dass nachher die betreffenden Mitarbeiter ausschliesslich unter dem Gesichtspunkt der Leistung sozusagen nicht mehr als Menschen, sondern als Buchungsmaschinen betrachtet werden.

Warum ruft die Einführung des Quotensystems in einem Konfektionsgeschäft Empörung hervor? Es ist selbstverständlich, dass nicht alle gleich viel verkaufen, es ist auch begreiflich, dass deshalb nicht alle Verkäufer gleich viel verdienen. Die Angestellten empören sich aber darüber, genau mathematisch prozentual dem Umsatz entlöhnt zu werden. Sie sehen darin eine Erniedrigung zum blossen Unkostenfaktor, d. h. einen Angriff auf ihre Menschenwürde.

Also: Rationalisierung ist schon recht. Es kommt nur darauf an, wie man sie anwendet.

Alle Fürsorgeämter klagen darüber, dass infolge der Rationalisierungsbestrebungen Mindererwerbsfähige einfach nicht mehr untergebracht werden können. Auch diese Menschen haben aber ein Recht zu leben. Stellen Sie sich den Fall eines Bauern vor, der einen nur halb erwerbsfähigen, vielleicht halb debilen Knecht beschäftigt. Auf irgendeine Art ist er zu diesem Angestellten gekommen, und weil er nun einmal da ist, so behält er ihn. Er zahlt ihm einen kleinen Lohn, vielleicht sogar gar keinen Lohn, aber er entlässt ihn wenigstens nicht. Und nun

rationalisiert dieser Bauer seinen Betrieb. Irgend jemand rechnet ihm genau aus, was der betreffende Knecht in Franken und Rappen leistet und was er kostet. Die Gefahr ist nun sehr gross, dass daraufhin der nicht voll arbeitsfähige Knecht entlassen wird.

Das Verhalten gegenüber den Konkurrenten

Eine Bekannte von mir, eine Ärztin, hielt kürzlich in einer sehr linksstehenden Vereinigung von jungen Leuten einen Vortrag über Selbsterziehung. In der anschliessenden Diskussion sagten alle Redner dasselbe: « Was Sie sagen und vorschlagen, das ist schön und recht, aber vorerst muss einmal das verruchte kapitalistische Wirtschaftssystem von Grund auf geändert werden. Vorher sind alle Anstrengungen des einzelnen vollkommen nutzlos. »

Das ist die typische Philosophie der Flucht. Wenn irgendwo, so gilt in ethischen Dingen der Spruch: « Hic Rhodus, hic salta. » Wir leben jetzt, unter dem jetzigen System und nicht in irgendeinem Zukunftsstaat, und jetzt haben wir unsern Mann zu stellen. Es ist ein Ausfluss der gleichen Philosophie der Flucht, wenn Kaufleute argumentieren: « Das heutige Wirtschaftsleben ist ein Kampf, und im Kampf ist alles erlaubt. A la guerre comme à la guerre. »

Jawohl, à la guerre comme à la guerre! Im Krieg und im freien Konkurrenzkampf gelten andere ethische Grundsätze als im Frieden oder in einem System der gebundenen Wirtschaft. Das soll aber nicht heissen, dass gar keine ethischen Grundsätze gelten. Im Krieg ist es erlaubt, zu töten, aber nicht schlechthin zu töten, Kinder oder Gefangene zu töten. Im Krieg ist es erlaubt, Bomben zu werfen, aber nicht auf Spitäler und Kirchen. Im freien Konkurrenzkampf ist es erlaubt, gegen den Konkurrenten zu kämpfen. Aber deswegen ist es noch lange nicht erlaubt, mit vergifteten Waffen zu kämpfen. Es ist vielleicht sogar erlaubt, den Konkurrenten geschäftlich zu vernichten. Wenn von zweien nur einer bestehen kann, wenn es heisst: ich oder du, dann hat man vielleicht das Recht zu sagen: ich! Aber diese Notwehr ist ganz anders zu bewerten als wenn die Vernichtung aus reinem Machthunger geschieht, wenn ein Trust, der bereits riesengross ist, aus reiner Macht- und Profitgier Dutzende von andern Existenzen vernichtet, nur weil er alles fressen will.

Das Verhalten gegenüber den Lieferanten

Gerade hier zeigt sich deutlich, wie auch diejenigen, welche die Theorie der ethiklosen Wirtschaft vertreten, in Wirklichkeit selbst nicht daran glauben. Für einen Vertreter der ethiklosen Wirtschaft wäre es doch eine Selbstverständlichkeit, dass jeder den niedrigsten Preis zu erlangen sucht. Aber gerade diese Leute rufen am lautesten nach dem « rechten » Preise, wenn ihnen selbst von ihren Kunden das Blut unter den Fingernägeln hervorgepresst wird. Solange man eben selbst das Opfer ist, wird man plötzlich sehr ethisch.

Der Hauptgrundsatz für das Verhalten gegenüber dem Lieferanten ist jedenfalls die Hochhaltung der Vertragstreue. Aber es ist nicht damit getan, einfach die Gesetze einzuhalten. Es gibt Recht mit einem grossen R, das juristische Recht, und recht mit einem kleinen r, das sittliche Recht. Es kann einer lange Recht mit einem grossen R haben und doch ein Halunke sein.

Ein trauriges Kapitel ist der Missbrauch des Aktienrechtes. An Stelle des ehrbaren Kaufmannes, der mit seinem guten Namen und seinem Vermögen, und sogar dem Vermögen seiner Verwandten, für seine Verpflichtungen haftet, ist leider nur allzu häufig der gewissenlose « Macher » getreten, der sich hinter die Anonymität der AG. versteckt.

Irgendein vermöglicher Mann gründet eine AG. Geht das Geschäft gut, so steckt er den Profit ein, geht es schlecht, so macht er einen Nachlassvertrag. Er akkordiert mit 10 oder 20 %. Seine Gläubiger kommen zu Verlust, vielleicht sogar

ins Elend, während er selbst, der ja persönlich für die AG. nicht haftbar ist, weiter in seinem Mercedes herumfährt.

Das sind zwar nicht rechtliche, aber moralische Gaunereien, die auch als solche geächtet werden sollten. Die zersetzende Theorie, dass im Geschäftsleben alles erlaubt sei, hat uns in dieser Beziehung viel zu tolerant gemacht. Wenn irgendein armer Teufel einen Überzieher stiehlt, kommt er ins Gefängnis und niemand will mit ihm mehr etwas zu tun haben. Diese Nachlassvertragsgauner aber laufen oder vielmehr fahren überall frei herum und freuen sich noch des grössten Ansehens.

Zu diesem Kapitel gehören auch die Fälle, in denen sich ein Generaldirektor mit einem grossen Vermögen ins Privatleben zurückzieht, während die Gläubiger oder Einleger zu Schaden kommen.

Es ist gegenwärtig viel die Rede davon, man wolle « den Marxismus an die Wand drücken ». Man muss sich aber klar darüber sein, dass der Todfeind des gegenwärtigen Wirtschaftssystems in den Reihen seiner Träger sitzt. Es sind die, welche es missbrauchen. Das gegenwärtige Wirtschaftssystem gibt seinen Führern grosse Macht. Das unbedingte Gegenstück zur Macht ist aber die Verantwortung. Macht ohne Verantwortungsbewusstsein wird nie von Dauer sein. Als die Aristokratie des 18. Jahrhunderts nur noch auf ihren Rechten bestand, ihre Pflichten aber nicht mehr anerkannte, da wurde sie gestürzt. Das gegenwärtige System der freien Wirtschaft wird sich nur solange halten können, als diejenigen, welche die Macht besitzen, auch bereit sind, die Verantwortung zu tragen. Wenn man aber so verfährt, dass man die Früchte geniesst, solange es gut geht, und nach Staatshilfe ruft, sobald es schlecht geht, dann muss man sich nicht wundern, wenn man die Geister, die man gerufen hat, auch dann nicht mehr los wird, wenn sie einem unbequem sind.

Das Verhalten gegenüber den Kunden

Für den mittelalterlichen Handwerker war Verantwortlichkeitsgefühl gegenüber dem Käufer eine Selbstverständlichkeit. Wenn man zu einem solchen zünftigen Handwerker gekommen wäre und gesagt hätte: « Hören Sie, ich hätte gerne einen Hammer, er muss nicht lange halten, er muss nur hübsch aussehen, es handelt sich um ein Geschenk », dann hätte der Mann geantwortet : « Solche Hämmer mache ich nicht. Lieber verzichte ich auf den Auftrag. Was aus meiner Werkstatt herausgeht, dazu muss ich stehen können. »

Es gibt auch jetzt noch Fabrikanten, welche das gleiche Prinzip durchhalten. Andern aber ist es vollkommen gleichgültig, was sie fabrizieren, wenn sie nur verdienen. Sie verkaufen Kaffeekannen, bei deren Gebrauch man beim Einschenken die Hälfte ausleert, Uhren, welche nicht gehen. Und noch mehr sündigen in dieser Beziehung die Händler, das heisst die, welche die Ware verkaufen. Ähnlich wie unwissenden Negern Ramschwaren zu Phantasiepreisen angehängt werden, so verkaufen viele Detaillisten auch ihren europäischen Kunden jeden Schund. Sie preisen Liköre an, von denen sie selbst nie einen Tropfen trinken würden, Spielwaren, die sie sich hüten würden, ihren eigenen Kindern unter den Weihnachtsbaum zu legen. Sie handeln konsequent nach dem Grundsatz :

Der Gewinn riecht angenehm,
Und wenn er aus dem Abtritt käm.

Nun, das ist Geschmackssache.

« Aber », werden Sie nun einwenden, « ich muss doch verkaufen, was die Kundschaft verlangt! » Als ob das eine Entschuldigung wäre! Was verlangt denn die Kundschaft nicht alles? Was würden Sie sagen, wenn ein Buchhändler pornographische Literatur an Jugendliche verkaufen würde, mit der Ausrede: « Die Kundschaft hat es verlangt! » ?

Das Bizarre ist nun folgendes: Viele Detaillisten sind auch heute noch in

ihrem Innern erfüllt von dem mittelalterlichen Berufsstolz des Handwerkers. Sie verkaufen viele Waren, zu denen sie nicht stehen können, nicht, trotzdem sie daran verdienten, und sie führen anderseits Artikel, deren Verbreitung ihnen erstrebenswert erscheint, trotzdem sie daran nicht verdienen. Aber sie wagen sich diesen Idealismus selbst nicht einzugestehen. Sie suchen materialistische Gründe, um ihren Idealismus zu rechtfertigen. Sie behaupten zum Beispiel: « Ich führe diese und diese Artikel aus Prestigegründen, oder aus Reklamegründen usw.» Meistens verbrämen im Leben die Menschen ihre idealistischen Taten mit materialistischen Motiven. Bei den Geschäftsleuten zeigt sich heute die merkwürdige Situation, dass sie ihre idealistischen Taten mit materialistischen Motiven verbrämen, sie machen sich also schlechter, als sie sind.

III.

Früher fingen die Buchhaltungen mit den Worten an: « Im Namen Gottes des Allmächtigen. » Heute müssten viele mit den Worten anfangen: « Im Namen des Geldes des Allmächtigen.» Darüber muss man sich klar sein. Vereinigen lassen sich die beiden Standpunkte nicht. Keine Schlaumeier-Philosophie hilft darüber hinweg, dass die konsequente Durchführung des Profitstandpunktes mit Ethik unvereinbar ist. Die Amerikaner haben allerdings versucht, eine solche Theorie aufzustellen. Sie liess sich aber auf die Dauer nicht halten. Die Amerikaner haben behauptet: « Moral im Geschäftsleben ist nicht nur etwas sehr Schönes, sondern auf die Dauer macht sie sich auch bezahlt. » Aber davon ist keine Rede. Ethik macht sich nicht bezahlt, Ethik erfordert Opfer, im Geschäftsleben wie im Privatleben.

In der Welt geht es eben nicht so zu wie in der Primarschule, wo die Braven gute Noten bekommen und die Schlechten in die Ecke stehen müssen. Wenn wir nicht blind sind, müssen wir doch zugeben, dass der rein materialistische Gesichtspunkt im allgemeinen der lukrativere ist.

Wer loyal gegenüber seinen Konkurrenten ist, seine Arbeiter in Krisenzeiten durchhält, seinen Verpflichtungen pünktlich nachkommt, wird sich in so und sovielen Fällen materiell schlechter stellen als sein hemmungsloserer Konkurrent. Aber: ein ehrlicher Mann macht sich eines Knochens wegen nicht gleich zum Hunde. Aus dieser Überlegung heraus sollten wir auch unsere Bewunderung für den Reichtum etwas mehr dämpfen. Wenn jemand ein grosses Vermögen erworben hat, so wollen wir uns mit ihm freuen und es ihm herzlich gönnen. Aber es kommt doch ganz darauf an, w i e er dazu gekommen ist, ob das grosse Vermögen ein Resultat der Tüchtigkeit oder des Glückes oder aber ob es gerade ein Resultat moralischer Hemmungslosigkeit war. Machen wir diese Unterscheidung nicht, so wird der Tanz ums goldene Kalb sogar zu einem Tanz um die goldenen Kälber.

« Das ist alles schön und gut », höre ich sagen, « aber im Grunde sind das doch weltfremde Theorien. Ein Geschäft muss doch rentieren, denn wenn es nicht rentiert, geht es zugrunde. »

Selbstverständlich muss ein Geschäft rentieren. Man kann nicht genug betonen, dass im Zeitalter der freien Wirtschaft die Erhaltung der Rendite selbstverständliches Ziel jedes Geschäftsmannes sein muss. Aber die Rendite darf nicht der e i n z i g e Gesichtspunkt sein. Er ist einer unter andern. Es ist nicht so, dass der Rendite zuliebe jede Hemmung geopfert werden darf. Die rein buchhalterische Betrachtung eines Unternehmens ist durchaus berechtigt. Sie ist sogar nötig, aber sie darf nicht die einzige sein.

Was heute die Kleinbetriebe den Grossbetrieben vorwerfen, ist eigentlich gerade das, dass die Grossbetriebe ausschliesslich rechnerisch eingestellt seien. Diese Gefahr ist zweifellos beim Grossbetrieb da. Der selbständige Kaufmann, der sich persönlich verantwortlich fühlt, wird sich eher getrauen, seinen ethischen

Einsichten Rechnung zu tragen als der Geschäftsleiter eines Grossbetriebes, der einem Verwaltungsrat verantwortlich ist, welcher das Geschäft vor allem unter dem Standpunkt der Kapitalanlage betrachtet. Ein Grossbetrieb, der durchrationalisiert ist, der über jeden Artikel eine Absatzstatistik führt, neigt dazu, einfach diejenigen Artikel fallen zu lassen, welche nichts einbringen, und diejenigen, welche gut rentieren, zu forcieren, gleichgültig, ob sie der Rayonchef oder Geschäftsleiter für sympathisch hält oder nicht.

Auch wenn die Banken ein Geschäft kontrollieren, ist die Gefahr rein rechnungsmässiger Betrachtung besonders gross. Die Banken sind sich gewohnt, ein Geschäft hauptsächlich nur unter dem Gesichtspunkt der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung zu betrachten. Das ist ihr gutes Recht und auch ihre Pflicht. Das müssen sie, wenn sie Kredite erteilen. Wenn sich aber die Banken nicht mehr auf ihre Rolle als Kreditvermittler beschränken, wenn sie ein Geschäft kontrollieren, dann tritt an Stelle des mit seinem Geschäft und seiner Ware verbundenen Fabrikanten die unpersönliche, nur nach Reingewinn orientierte Herrschaft der Bank, und das ist nicht immer ein Vorteil.

Der Grossbetrieb birgt also gewisse Gefahren in sich. Im übrigen kann man aber durchaus nicht behaupten, der Kleinbetrieb stehe ethisch durchweg auf einer höhern Stufe. In bezug auf die Einhaltung der Verpflichtungen, aber auch in bezug auf die Behandlung der Arbeiter und Angestellten läuft der Grossbetrieb sehr häufig dem Kleinbetrieb den Rang ab.

*

Ich fasse zusammen:

Zwischen der Berufstätigkeit des Kaufmanns und der eines Literaturprofessors besteht kein prinzipieller Unterschied. Beide sind Treuhänder im Dienste der Allgemeinheit. Der Beruf beider steht unter ethischen Forderungen. Der Unterschied ist vielleicht der, dass es der Literaturprofessor leichter hat, diesen Forderungen nachzukommen. Denn während ihm sein Unterhalt garantiert ist, muss der Kaufmann selbst dafür aufkommen. Beide steuern ihr Schiff nach den gleichen Sternbildern, aber der Literaturprofessor im ruhigen Wasser eines kleinen Sees, der Kaufmann in den hochgehenden Wellen eines wilden Meeres, die ihn zu verschlingen drohen.

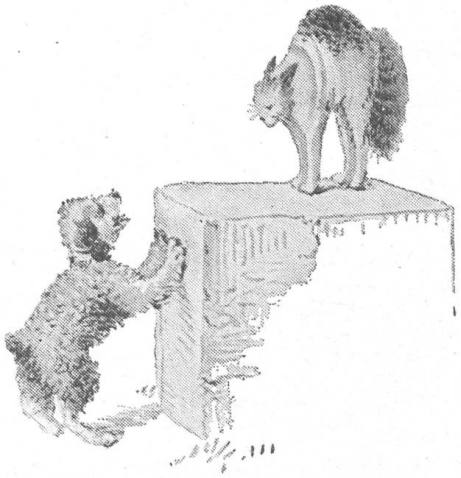
Wenn die Vertreter der sogenannten idealen Berufe eine Ahnung hätten von den moralischen Schwierigkeiten, von den Versuchungen, die an den Kaufmann herantreten, würden sie vielleicht anders urteilen. Der Kaufmann ist täglich in seiner Existenz bedroht, er muss kämpfen gegen rücksichtslose Konkurrenten, gegen oft feindlich eingestellte Arbeiter, gegen unvernünftige Kunden. Von allem diesem soll er sich vom Kurs nicht abbringen lassen, d. h. seine Ideale hochhalten, und trotzdem darf sein Schifflein nicht umkippen, trotzdem muss er sein Geschäft zum Rentieren bringen.

Ein Literaturprofessor kommt vielleicht einmal in seinem Leben in Versuchung, seine Existenz zu verlieren oder seine Ideale zu verleugnen. Wie viele bestehen dann die Probe, wenn es zum Beispiel heisst: Die politische Gesinnung wechseln oder verabschiedet werden! Der Kaufmann aber wird täglich vor das Problem gestellt, entweder seine ethischen Grundsätze zu verleugnen oder aber auf einen grossen materiellen Vorteil zu verzichten. Ist es da nicht selbstverständlich, dass die Probe nicht immer bestanden wird?

Wenn sogenannte Idealisten in die harte Praxis kommen, dann versagen sie ja gewöhnlich stärker, als Kaufleute versagen. Gewisse Wohltätigkeitsvereine haben oft mit Entrüstung von den bösen Wirten gesprochen, welche aus reinem Materialismus, aus reiner Profitgier dem Volk den schädlichen Alkohol statt der gesunden Limonaden vermitteln. Wird nun aber von diesen dann eine Ausstellung veranstaltet, dann entscheidet man

sich im Handumdrehen für Wirtschaftsbetrieb mit Alkoholausschank. Warum – weil so der Betrieb mehr einbringt. Aus eben diesen Motiven führt man eine Lotterie durch, obschon man sich vorher vor der Ausbeutung der Spielleidenschaft mit beiden Händen bekreuzigt hat.

Oder wenn einer dieser Sozialreformer, der vorher nicht müde wurde, den Unternehmern wegen der unethischen Bezahlung kleiner Löhne Vorwürfe zu machen, selbst eine Sekretärin einstellt, dann wird er sich gewöhnlich mit einem Monatslohn von 100 oder 120 Franken begnügen, « weil die gute Sache nicht mehr verträgt ». Als ob die Unternehmer aus reiner Missgunst nicht höhere Löhne bezahlten!

Es ist eben etwas anderes, ein Ideal aufzustellen, und etwas anderes, ihm praktisch nachzuleben. Wir wollen uns deshalb vor jedem Moralismus hüten. Die Kaufleute haben es schwierig. Es heisst deshalb schon in der Bibel: « Ein Kaufmann kann sich schwerlich hüten vor Unrecht und ein Krämer vor Sünden. » Dass in der Praxis die Kaufleute den ethischen Grundsätzen nur unvollkommen nachleben, ist nur allzu begreiflich. So geht es ja mit der Befolgung ethischer Grundsätze im ganzen Leben. Der Geist ist willig, aber das Fleisch ist schwach. Dass der Geschäftsmann oft seine Angestellten ausbeutet, seine Lieferanten drückt, seine Kunden übers Ohr haut, ist zwar nicht schön, aber menschlich begreiflich, genau wie es begreiflich ist, wenn jemand seine Frau betrügt, mit seinem Schwager in Streit lebt oder zu hoch Poker spielt.

Unbegreiflich und empörend ist nicht, dass der Mensch in seiner Schwäche den ethischen Forderungen nicht immer nachlebt. Unbegreiflich und empörend ist es aber, wenn diese Forderungen nicht einmal anerkannt werden. Wenn sich der Geschäftsmann nur wenigstens von dieser unglücklichen, materialistischen Ideologie des 19. Jahrhunderts befreien könnte, wenn er nur wieder wenigstens theoretisch ethische Pflichten als selbstverständliche Richtschnur anerkennen würde, dann wäre schon viel erreicht, dann würde das geschäftliche Leben wieder jene Würde erhalten, die ihm eigentlich gebührt. Dann würde der Krämer wieder zum Kaufmann. Dann würde der Kaufmann auch wieder die Achtung der sogenannten geistigen Berufe erhalten.