Zeitschrift: Schweizer Spiegel
Herausgeber: Guggenbühl und Huber
Band: 18 (1942-1943)
Heft: 6

Artikel: Grosser Umsatz, grosser Gewinn?
Autor: Guggenbühl, Adolf
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-1066717

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: 01.10.2025

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

Großer Umsatz, großer Gewinn?

Von Adolf Guggenbühl

Illustration von H. Tomamichel

Wir erleben es in diesem Krieg immer wieder: wenn die Vorhut eine Stadt längst passiert hat, wird diese von der Hauptmacht erst erreicht. Daraus erklären sich viele scheinbare Widersprüche der Kriegsberichterstattung. Eine ähnliche Erscheinung zeigt sich auch im Kampfe der Ideen. Dann, wenn eine Lebensanschauung von den führenden Geistern schon lang überwunden ist, beginnt sie erst, sich praktisch auszuwirken. Die Philosophen und Dichter bilden die Vorhut, die sogenannten Praktiker folgen hinten nach. Dabei ist es diesen Praktikern, die glauben, mit beiden Beinen in der Wirklichkeit zu stehen und die mit

milder Verachtung auf die brotlose Tätigkeit der Dichtung und der Philosophie hinabsehen, nie bewußt, daß ihr ganzes Tun und Lassen weitgehend von Ideen beeinflußt ist, welche weltfremde Gelehrte vor langer Zeit in stillen Studierzimmern ausbrüteten.

Die Ideen der Aufklärung des 18. Jahrhunderts werden heute von keinem der führenden Geister der Welt mehr vertreten. Aber sie sind es, welche die Lebensgestaltung der Hauptmacht der heutigen Menschheit bestimmen. Der Fortschrittsglaube ist in der Theorie überwunden. In der Praxis kommt er erst jetzt richtig zur Auswirkung, aber in einer groben, vermaterialisierten Form. Wenn die Philosophen der Aufklärung vom Fortschritt des Menschengeschlechts sprachen, verstanden sie darunter eine fortwährende Veredlung und Vergeistigung. Der Fortschrittswahn der heutigen Gegenwart erschöpft sich im Glauben an einen ständigen wirtschaftlichen und technischen, das heißt materiellen Aufstieg. Man betrachtet diese Weiterentwicklung als « ehernes Naturgesetz », gleichzeitig aber, in merkwürdigem Widerspruch, als ein für den einzelnen gültiges Ideal, das heißt als Pflicht.

Diese gefährliche Lebensanschauung hat das 19. Jahrhundert, dessen letzte Auswirkungen wir heute erleben, an den Rand des Abgrundes gebracht.

Den Letzten beißen die Hunde

Jeder Berufsberater singt das gleiche Klagelied : « Die meisten Eltern haben nicht nur den Wunsch (was man noch verstehen könnte), nein, sie fassen es sogar als ihre Pflicht auf, dafür zu sorgen, daß es ihre Kinder einmal weiter bringen als sie selbst, wobei der Aufstieg eindeutig als Erreichen einer bessern sozialen Stellung, eines größern Einkommens verstanden wird. Das Ergebnis dieser Einstellung ist ein wilder Konkurrenzkampf aller gegen alle und eine allgemeine Unzufriedenheit. Wem es nicht gelingt, die obern Stufen der Leiter zu erklettern, gilt in seinen eigenen Augen und in denen seiner Mitbürger als verfehlte Existenz. Wo Aufstieg Pflicht ist, wird Bescheidung Schande. Der Hilfsbuchhalter, der nie Chefbuchhalter wird, der Magaziner, der es nicht zum Prokuristen bringt, der Filialleiter, der nie die Stellung des Generaldirektors einnimmt, sie alle haben das Gefühl, ihr Leben verfehlt zu haben, genau wie der Primarlehrer, der nicht noch nachträglich das Sekundarlehrer-Examen macht oder der Sekundarlehrer, dem es nicht gelingt, sich zum Mittelschulprofessor « aufzuschwingen ».

In einer Rekrutenschule ließ ein Zugführer jeden Tag einen Wettlauf zwischen den verschiedenen Gruppen seines Zuges veranstalten. Die Gruppe mit dem schlechtesten Ergebnis wurde jeweilen zum Strafexerzieren befohlen.

Der Kompagniekommandant stellte dann diesen Unsinn ab:

« Begreifen Sie denn nicht », fuhr er den jungen Leutnant an, « daß eine Gruppe die letzte sein *muß* ? »

Der junge Mann handelte aber in seinem Spezialgebiet nicht anders, als es der allgemeinen heutigen Einstellung entspricht. Zu den letzten zu gehören, gilt als strafwürdige Verfehlung, in der Schule wie im Leben.

Vor allem die Geschäftsleute sind Opfer dieser Geistesverwirrung geworden, welche den «Fortschritt» zur unbedingten Pflicht macht, wobei in massiver Vereinfachung unter Fortschritt einfach Vergrößerung verstanden wird.

« Mit dem Verstorbenen ist eine vorbildliche Persönlichkeit ins Grab gestiegen. Aus kleinen Anfängen entwickelte er seinen Betrieb zu bewunderungswürdiger Blüte. Als er den Betrieb von seinem Vater übernahm, zählte dieser nur zehn Angestellte, heute weist er eine Belegschaft von über hundert Personen auf. »

Ein Nachruf, wie man ihn täglich in den Zeitungen lesen kann. Was ist denn da schon Vorbildliches dabei? Als ob die äußere Größe irgend etwas über den Wert eines Geschäftes aussagen würde! Als ob ein Großbetrieb an sich erfreu-

licher, nützlicher, sinnvoller als ein Kleinbetrieb wäre!

Ich kannte einen Buchhändler, dessen Laden nur einen bescheidenen Umsatz aufwies. Aber besser ist noch keine Buchhandlung geführt worden. Der Mann war nicht nur Bücherhändler, er war ein wirklicher Vermittler des Geistes. Er bemühte sich, ohne Rücksicht auf den Umsatz, für die Verbreitung des guten Buches. Er beriet junge Leute bei ihrer Lektüre, auch wenn sie wenig Geld hatten und sich die Arbeit deshalb wirtschaftlich nicht lohnte.

Sein Sohn hat dann neue Wege beschritten. Er hat die Bücher forciert, die das Publikum wollte. Sein Umsatz hat sich vervielfacht. Und doch war er nicht wert, seinem Vater die Schuhriemen aufzulösen.

Sicher: « Am Golde klebt, nach Golde strebt ein jeder. »

Die Triebnatur des Menschen lechzt nach Macht und Liebe. Aber wer seine ganze Lebensgestaltung hemmungslos diesen Triebansprüchen unterstellt, ist doch alles andere als ein Vorbild.

Zugegeben, jeder Mann beneidet gelegentlich einen Casanova. Aber immerhin preisen wir Casanova unsern Söhnen bestimmt nicht als Muster an; denn im Grunde sind wir uns klar, daß es sich bei diesem Abenteurer um eine verfehlte Existenz handelt, um einen geplagten, gehetzten Menschen, der stets Sklave seiner Leidenschaft blieb und deshalb nie zu einem richtigen Leben kam.

Aber die Casanovas des Geschäftslebens, die Brasseurs d'affaires, die unersättlichen Geldhungrigen, deren ganzes und einziges Ziel die Erreichung einer geschäftlichen Machtposition war, die werden den jungen Leuten als Vorbild hingestellt.

Die falschen Propheten

Fast alle die Fachbücher, aus denen unsere jungen Kaufleute ihre Berufsideale beziehen, predigen ausschließlich die Religion des äußern Erfolges, der Vergrößerung, der Umsatzsteigerung.

Man behauptet, die Orientalen hätten früher den Tee, bevor sie ihn nach Europa exportierten, zuerst selbst verwendet, nach dem Wort « Dreimal ausgekochter Tee für Christenhunde ».

Dieses Mal ist es nicht der Osten, aus dem das Licht kommt, und es sind zur Abwechslung auch nicht unsere lieben Nachbarn, die Deutschen und Franzosen, von denen wir zu übersetzten Preisen geistige Ladenhüter beziehen, sondern es sind die Vereinigten Staaten von Amerika. Aber während man dort diesen falschen Propheten des äußern Erfolges längst überdrüssig geworden ist und sie auch zur Zeit der Prosperität nie völlig ernst nahm, sondern eher als geeignete Lektüre für Lehrlinge betrachtete, die zuviel an Hollywoods Schönheiten und zu wenig an die Lagerkontrollen denken, wurden und werden bei uns die Elaborate dieser rührigen Herren wie das Evangelium gelesen.

Umsatzsteigerung um jeden Preis wurde auch bei uns, unter dem Einfluß dieser Lektüre, bei vielen Kaufleuten zum ersten und letzten Gebot.

« Hüte Dich davor, schlaff zu werden, fasse Vorsätze und suche diese zu erreichen! Wenn Dein Umsatz in diesem Jahre 100 000 Franken beträgt, so nimm Dir vor, im kommenden Jahre 120 000 Franken zu erreichen. Wenn Dir das nicht gelingt, stimmt etwas nicht. Stillstand ist Rückschritt. »

Das ist ein typisches Zitat aus einer vielgelesenen Lebenskunde für den Kaufmann.

Die Umsatzsteigerung ist für viele Geschäftsleute zum goldenen Kalb geworden, um das sie besinnungslos herumtanzen. Wobei sie dann oft noch die Erfahrung machen müssen, daß das Kalb gar nicht aus Gold, sondern aus Mösch besteht; denn abgesehen von der kulturellen Fragwürdigkeit des Grundsatzes der Umsatzsteigerung ist es ja so, daß der vergrößerte Umsatz durchaus nicht immer von einem größern Gewinn begleitet wird.

Viele Geschäfte können nur dann

richtig geführt werden, wenn sie klein bleiben. Die Vergrößerung bedeutet in vielen Fällen nicht einen Fortschritt. Wir alle haben solche Entartungen bei Schreinern, bei Goldschmieden, bei Wirten gesehen.

Da ist der Gasthof zur Sonne, in dem kleinen Bergdörfchen, eine bodenständige, von schweizerischer Wirtschaftshauskultur erfüllte Wirtschaft. Wer dort einkehrte, war mehr als Kunde, er war Gast. Die Frau des Besitzers stand selbst in der Küche, und sie kochte so, wie es eben nur möglich ist in einem Kleinbetrieb zu kochen. Und dann kam es ein paarmal vor, daß wegen Raummangel Leute abgewiesen werden mußten. Man beschloß deshalb, zu vergrößern. Die heimelige Wirtsstube wurde von einem «Architekten» renoviert, nach der — nach zwei Jahren hoffnungslos veralteten — Mode des betreffenden Jahres. Ein großer Saal wurde angebaut und schließlich eine Bar eingerichtet.

Die Wirtin kochte nun nicht mehr selbst, das besorgte ein Chef. Nicht ein ganz erstklassiger; denn dazu reichte es doch nicht, aber immerhin einer, der seine Lehre in einem Palace-Hotel gemacht hatte und deshalb seine Ehre darein setzte, die altväterischen schweizerischen Küchenspezialitäten zu vermeiden. Nun gab es nicht mehr Bernerplatte, sondern Filet de bœuf rôti, die Apfelküechli mußten den nobleren Pêches Melba weichen, und am Neujahr wurde statt des obligaten Handörgelers die Swingboys-Kapelle engagiert.

War das alles nun wirklich ein Fortschritt? Doch sicher nicht! Schon damals nicht, als die Vergrößerung noch rentierte und heute, wo die Krise gekommen ist und das alte Ehepaar ständig am Konkurs herummacht, wohl erst recht nicht.

« Qui trop embrasse, mal étreint. » Die Geschäftsleute sind Legion, welche eine kleine Goldgrube nur dadurch in ein

---

Schweizerische Anekdoten

Amiet berichtete mir von seinem Bild « Der kranke Knabe » folgendes:

Dieses Bild, das zu seinen besten Werken gezählt wird, hatte er anfangs der neunziger Jahre gemalt. Er war damals in großer Not und wußte sich vor Schulden nicht zu helfen.

Da kaufte ihm Wilhelm Balmer, dem es zu jener Zeit sehr gut ging — er hatte ja immer Aufträge in Hülle und Fülle — das Bild ab, und Amiet konnte seine Bankschulden bezahlen und war gerettet.

Als Balmer krank lag — über 30 Jahre später — und auch keine Heilung vorauszusehen war, war er seinerseits in finanziellen Nöten, trotzdem er sein Leben lang immer sehr viel verdient hatte. Aber er war ein schlechter Rechner und kein Sparer. Da konnte er durch Amiets Vermittlung das erwähnte Bild an das Berner Kunstmuseum verkaufen. Und so brachte dasselbe Bild diesmal nun für ihn die Rettung vor dem Schlimmsten. Bald darauf starb Balmer. (Dieses Bild ist lange nachher beim Brand des Münchner Glaspalastes zugrunde gegangen.)

Mitgeteilt von Emil Beurmann

„Von Leuten und Sachen". Aus dem Tagebuch eines Malers
(Verlag Gaiser & Haldimann, Basel)

Nr. 1.

Eine blaue Armee löst eine Offensive aus gegen eine rote Festung, bis zu deren vorderster Linie 160 Kilometer zurückzulegen sind. Es gelingt ihr gleich am ersten Tage, mit ihren motorisierten Kräften 80 km vorzurücken. Doch am zweiten Tag wird sie von den roten Truppen wieder um den halben Vormarsch, also 40 km, zurückgedrängt. Am dritten Tage gewinnt die blaue Armee nicht nur diese 40 km wieder zurück, sondern stößt noch um die halbe Distanz, also um weitere 20 km vor. Aber schon am folgenden Tage wird sie von den Roten wieder um den halben Vorsprung des dritten Tages, also 30 km, zurückgedrängt. Am fünften Tage jedoch gelingt es ihr wieder, diesen Rückschlag einzuholen und wieder um die Hälfte davon weiter vorzustoßen. Und so geht der Kampf weiter. Am einen Tag schlagen die Roten die Blauen immer wieder um die Hälfte des Vormarsches vom vorhergehenden Tage zurück, und am folgenden Tage können die Blauen nicht nur diesen Rückschlag einholen, sondern auch noch um die Hälfte dieses vorangehenden Rückzuges weiter vorstoßen.

Frage: Am wievielten Tage werden sie die rote Festung genommen haben?

Nr. 2.

Eine Schnecke kriecht eine Mauer hinauf, die oben flach ist. Während eines Tages legt sie eine Strecke von 2 Metern zurück, doch in der Nacht verliert sie immer wieder einen Meter der gewonnenen Höhe. Die Höhe der Mauer beträgt 10 Meter.

Frage: Wie lange geht es, bis die Schnecke oben ist?

Auflösungen Seite 42

Defizitgeschäft verwandelten, daß sie dem Vergrößerungswahn zum Opfer fielen.

Die alten Bauern Gotthelfs setzten ihren Stolz nicht darein, den ererbten Hof zu vergrößern. Sie wußten, daß die Aufgabe gerade schwer genug war, ihn in dem guten Zustand, wie sie ihn vom Vater übernommen hatten, an den Sohn weiterzugeben. Wie manches Geschäft aber ist daran zugrunde gegangen, daß man einer Taube auf dem Dache nachjagte und den Spatz in der Hand inzwischen entschlüpfen ließ!

Wenn einer einen besondern Ehrgeiz hat, so gibt es ja in jedem Betrieb tausend Möglichkeiten zur Verbesserung. Der Fortschritt muß doch nicht unbedingt in der Steigerung des Umsatzes liegen.

* * *

Die Schweizerische Eidgenossenschaft hat sich seit über 100 Jahren nicht mehr vergrößert. Wir wollen keinen Gebietszuwachs, auch nicht, wenn er uns ohne Anstrengung in den Schoß fallen würde. Es ist uns klar geworden, daß es nicht darauf ankommt, daß die Sonne in einem Lande nie untergeht, sondern, was sie während des Tages zu sehen bekommt. Wir haben schaudernd erlebt, wohin die imperialistische Staatspolitik führt, die ihre Macht immer mehr ausdehnen will. Es ist uns klar geworden, daß auch in dem kleinen Gebiet unseres Staates mehr Aufgaben zu lösen sind, als wir bewältigen können. Wir haben uns deshalb vorgenommen, in die Tiefe statt in die Breite zu wirken.

Diese schweizerische Geisteshaltung sollte sich auch in unserm Geschäftsleben durchsetzen. Darin wird ein wesentlicher Teil der geistigen Erneuerung der Nachkriegszeit bestehen müssen.

Jagt sie zum Tempel hinaus, diese falschen Propheten der äußerlichen Größe! Wir wollen uns endlich befreien von der abgestandenen Ideologie der schlechten alten Zeit.