

kaum jemand bedauern wird — einem großen Publikum zugänglich machte, hat sich bei uns der Titel dieses Buches als Bezeichnung für das in ihm geschilderte Land eingebürgert. In ihr liegt in der Tat ungemein viel Wahres angedeutet und ausgesprochen. Auch der Amerikaner vermag ja nichts Unmögliches zu vollbringen, aber das Gebiet des erreichbar Möglichen ist ihm so gut wie unbegrenzt. Das tritt nirgends augenscheinlicher zu Tage, als in seinem wirtschaftlichen, seinem Geschäftsleben. Uns dieses etwas näherzubringen, ist das Verdienst zweier Bücher, deren Inhalt auch für den Buchhändler von manchem Interesse sein wird, denn in ihnen spiegelt sich ein so außerordentlich lebendiger Geschäftssinn, wie er dem Amerikaner als geborenem Kaufmann eigen ist, wider, daß es für jeden Menschen mit gesundem kaufmännischen Empfinden geradezu ein Genuß ist, mit ihm sein Geschäftreich zu durchwandern, Befassen wir uns zuerst mit einer Darstellung des »Amerikanischen Geschäftslebens«, wie es uns von einem Schweden (H. Cassel, Amerikanisches Geschäftsleben. 1904. Karl Curtius, Berlin) geboten wird. Cassel gehört nicht zu denen, denen in blinder Amerikabegeisterung, wie sie uns oft in überschwenglichster Form entgegentritt, der klare Blick zur gerechten Beurteilung und Würdigung dessen, was nicht amerikanisch ist, verloren gegangen ist. Er kennt das Land genau und vor allem auch die von ihm erörterten Verhältnisse nicht nur seines eignen Landes, sondern auch anderer europäischer Länder, offenbar auf Grund eingehenden Studiums in den Ländern selbst. Daß in ihm kein Deutscher zu uns redet, nimmt seinen Darlegungen nicht das Geringste an ihrem Wert, im Gegenteil, sie gewinnen durch ihre Objektivität in unserem Sinne. Aber auch daß wir keinen Amerikaner über das Geschäftsleben seines eignen Landes berichten hören, macht uns das Buch wertvoller, denn was läge näher, als daß der Amerikaner selbst bei dem besten Willen, ein durchaus objektiver Berichterstatter zu sein, geneigt wäre, uns sein Land in besonders rosigen Farben darzustellen! Um nun über den Inhalt des lesenswerten Buchs selbst etwas zu berichten, seien hier zuerst neun Themata wiedergegeben, die Cassel seinen Darlegungen zugrunde legt: Die Welt der Arbeit — Die Ausbildung des Geschäftsmannes — Der Chef — Die Organisation des Kontors — Arbeiter des Geschäftslebens — Hat die amerikanische Industrie ihren Grund in besseren Maschinen? — Die Organisation der Fabrik — Verkaufsmethoden und die Monopole der großen Geschäfte. — Die Trustherrschaft und ihr Verhältnis zur Einwanderung und zum Sozialismus.

Cassel führt uns in die große »Business-Welt« Amerikas. Noch vor kaum einem Jahrhundert ein Kolonistenland im ersten Kulturstadium, erblicken wir in ihm jetzt das Land des Vorkampfes, zumal in bezug auf Handel und Industrie, wie auch auf soziale Einrichtungen. Größte Bewunderung müssen wir dem in unglaublich kurzer Zeit Erreichten zollen. Welches sind die Kräfte, die im amerikanischen Staatsleben wirken? Für den Amerikaner sind es lediglich »Business«-Methoden. »Business«, welches Wort mit unserem »Geschäft« wörtlich, aber nicht im Sinne des Amerikaners vollgültig übersetzt wird, ist ihm alles. »Business« ist ihm König ihm unterliegt alles, Regierung, Kongreß, gesetzgebende Versammlung, und Gesetze sind nichts mehr als gehorsame Diener in seiner mächtigen Hand. Auch die Persönlichkeit weiß man in Amerika zu schätzen, aber selbst der Millionär ist im Lande der Millionäre nur eine soziale Größe, soweit er sich aktiv am Betriebe der Maschine, der »world of business« beteiligt. Mit bewundernswerter Einmütigkeit vereinigen sich die Kräfte der ganzen Nation, um im gegenseitigen Verständnis an der Größe ihres Landes, die in ihrer überragenden wirtschaftlichen Kraft liegt, zu arbeiten, und der

Amerikaner weiß jedes Mittel zu finden und wahrzunehmen, um für sich das Interesse und die Liebe seiner Arbeitskräfte zu gewinnen und dieses zu erhalten. Hierin liegt seine Kraft. Schon in der »Ausbildung des Geschäftsmannes« können wir die zielbewußte Umsicht des Amerikaners beobachten und bewundern. Schon in den Handelsschulen verfolgt man den Grundsatz, den Zögling bei der Bereicherung seines theoretischen Wissens in intime Berührung mit dem praktischen Leben zu bringen. In welcher ausgezeichneten Weise das geschieht, erfahren wir durch Cassel, der uns einen Blick in die Lehrmethoden und Lehrmittel einiger bedeutenden kaufmännischen Unterrichtsanstalten tun läßt. Mehr als im allgemeinen bei uns, ist in Amerika die »Organisation der Arbeit« eine Wissenschaft von hoher Bedeutung. Sie liegt in der Hand des Leiters, des Chefs, über dessen hochbedeutsame Rolle wir viel interessante Einzelheiten erfahren. Unermüdet in der Arbeit, streng gegen sich selber und andere, führt er pflichttreu seine gutbezahlten Obliegenheiten aus, das Kapital fruchttragend zu machen unter allen Umständen. Wir tun einen Blick in das amerikanische Kontor, auf dessen praktische Organisation der Amerikaner mit gutem Recht ein nicht unwesentliches Gewicht legt, verkörpert es für ihn doch das Gehirn des geschäftlichen Betriebes, in dem alle Nervenfasern des Gesamtorganismus zusammenlaufen. Ein gut organisiertes Kontor, in jeder Hinsicht dem Betriebe angepaßt, ist für ihn die erste Bedingung für einen planmäßigen Geschäftsgang, und das ist in der Tat eine Wahrheit, die kein Vertreter seiner Nation annähernd so gut verstanden hat, wie der Amerikaner. Gerade unser Buchhandel kann im allgemeinen bei der zum Teil großen Verwickeltheit seiner Geschäfte, wie kaum ein anderer Geschäftszweig mehr, eine Modernisierung nach der Richtung hin sehr vertragen, und so dürften im Hinblick darauf diesem überaus beachtenswerten Kapitel recht viele aufmerksame Leser zu wünschen sein, besonders auch im Hinblick auf die in dem gleichen Abschnitt zur Sprache gebrachten Buchhaltungsmethoden. Was wollte aber das bestorganisierte Geschäft, mit dem besten Organisator als Chef an der Spitze und allen sonstigen glänzenden Einrichtungen, wenn ihm nicht Arbeitskräfte zur Verfügung stehen, die in das gut eingerichtete Räderwerk in der erforderlichen Weise eingreifen wissen! Damit kommen wir an den Arbeiter des Geschäftslebens, dem Cassel eins der anregendsten Kapitel widmet. Die Tatsache, daß die Leiter der größten amerikanischen Detailhäuser, wie ein Wanamaker, ein Chaflin, ein Barr, Namen, deren Klang auch zu uns herübergedrungen ist, als arme Ladendiener begonnen haben, ebenso wie Löwen der Finanzwelt, wie ein Gould, ein Rockefeller, ein Stanford, einst als schwer arbeitende Kontoristen tätig waren, läßt uns beachtenswerte Rückschlüsse über die durchaus nicht klein zu bewertende Stellung des Arbeiters im amerikanischen Geschäftsleben tun.

Berührt uns als Buchhändler auch unmittelbar weniger das Thema »Hat die Überlegenheit der amerikanischen Industrie ihren Grund in besseren Maschinen?«, so interessieren uns als Glied des wirtschaftlichen Lebens die diesbezüglichen Ausführungen des Verfassers doch auch auf das lebhafteste. Dies zumal im Hinblick darauf, daß unsre buchtechnischen Gewerbe, Druckereien und ebenfalls Bindereien, ihre leistungsfähigsten Maschinen zum Teil aus Amerika beziehen. Es würde mich zu weit führen, und muß ich es mir daher versagen, an dieser Stelle auf die überaus bemerkenswerten Ausführungen Cassels näher einzugehen, ich will deshalb nur dessen Schlussergebnis erwähnen, und dieses läuft auf die strikteste Ablehnung einer generellen Überlegenheit der Amerikaner in bezug auf größere Leistungsfähigkeit ihrer Maschinen aus. Sie besitzen keine besseren