

haben, mitreden zu können. In seiner Wirkung auf das deutsche Volk läßt es sich eigentlich nur mit einem andern Werk vergleichen, mit dem vor 35 Jahren, im Jahre 1889 erschienenen Buch »Rembrandt als Erzieher«. Wie dieses Buch, das alsbald eine intensive Debatte über Kultur- und Kunstfragen und eine Reihe von Gegenschriften gegen den damals noch unbekanntem Verfasser zur Folge hatte, im Grunde genommen nur alte Wahrheiten verkündete, die uns nur in einer Periode der Unkultur verloren gegangen waren, so sind auch die Erfahrungssätze, die das Fordsche Buch über dessen geschäftliche Erfolge und das Wesen der Arbeit überhaupt enthält, nur Grundsätze, die uns in der grauenhaften Inflationszeit, als die Spekulation an die Stelle des ehrlichen Verdienens und üble Termingeschäfte an die Stelle einer sorgfältigen Kalkulation und Preisberechnung getreten waren, abhanden gekommen waren. Das Fordsche Buch enthält kein patentiertes Verfahren auf geschäftlichen Erfolg, es ist kein kaufmännischer Ratgeber in der Westentasche; aber es ist wie gerufen gekommen, um uns in kritischer Stunde in den uralten und unwandelbaren Gesetzen einer soliden und gesunden Wirtschaft zu überhören und uns zu sagen, daß man auch in schwierigen Wirtschaftslagen nicht verzweifeln soll. »Steht und wehrt euch, laßt andre Almosen nehmen! Vertraut der eigenen Kraft!« Das ist seine Quintessenz. Und deshalb würde ich es verstehen, wenn in jeder Darstellung der Inflationszeit das Datum des Erscheinens des Fordschen Buches im Herbst 1923 als historisches Datum ganz besonders vermerkt würde. Und wer es zuwege gebracht hat, daß dieses Buch ungefähr gleichzeitig mit dem Zusammenbruch unserer Papiermark erscheinen konnte, hat sich tatsächlich eine Bürgerkrone verdient.

Das Fordsche Buch sieht wie ein gut geschliffener Edelstein jedesmal anders aus, von welcher Seite man es auch betrachtet. Jeder findet etwas für sich darin und für — den anderen. Und so konnten schwerindustrielle Blätter schreiben, jeder Unternehmer müsse das Buch seinen Arbeitern vorlesen, und in Arbeitsblättern konnte gleichzeitig gesagt werden, das Buch sollten sich die Unternehmer zur Richtschnur nehmen.

Man hat aber auch das ganze Buch abgelehnt und hat gemeint, solche amerikanische Grundsätze paßten nicht auf unsre Verhältnisse. Ganz richtig. Aber mit solchen Schlagworten wird man doch diesem Buche nicht gerecht. Amerikanisch ist doch auch die Geschichte von den drei Hutgeschäften in einer New Yorker Straße. Das erste gibt seine Hüte als die besten in Amerika aus, das zweite als die besten in der Welt, und das dritte schrieb über sein Schaufenster: Hier gibt es die besten Hüte in dieser Straße. Dieser dritte Mann mit der kürzesten und wirksamsten Geschäftsreklame ist sozusagen Henry Ford. Oder kann man sein Buch nicht auch als eine grandiose Reklame ansehen zur Einführung der Ford-Autos in Europa und ganz speziell in Deutschland? Seit einem halben Jahre weiß jeder Deutsche aus Fords Buch, daß seine Autos die besten und preiswertesten sind, daß sie mit der rationellsten Arbeitsmethode hergestellt sind, daß die Fordschen Arbeiter am besten bezahlt werden und daß sein Auto niemals veralten kann. Hunderte von Ford-Wagen harren in Hamburg der Einfuhrerlaubnis, und vor wenigen Tagen haben die Benz- und Mercedes-Fabriken zur Abwehr der Unterbietung ihrer Erzeugnisse durch den billigen Ford-Wagen ihre Werke vereinigt, um Verwaltungs- und Werbekosten zu sparen, was sie übrigens auch aus dem Fordschen Buche gelernt haben mögen. So sehen wir überall den Kreis sich schließen.

In einer Zeit, die nach den Verwüstungen der Inflationszeit zu einer rationalen Wirtschaft zurückkehren muß, kann jeder Beruf und jedes Gewerbe aus dem, was Henry Ford erzählt, nützliche Lehren entnehmen. Und für den Buchhandel hat das ganz besonderes Interesse, was Henry Ford über seine Erfahrungen mitteilt, als seine Autos für den Absatz in Amerika zu teuer geworden waren und als er einen absolut unrentablen Betrieb mit der Detroit-Toledo-Bahn übernahm.

Wie er erzählt, war das ganze Material in einem verwahrlosten Zustande. Der Schienendamm war etwas mehr als ein Streifen Rost und etwas weniger als eine Bahnanlage. Die Reparaturwerkstätten hatten zu viel Menschen und zu wenig Maschinen, und der ganze Betrieb war auf ein Maximum von Untwirt-

schafftlichkeit eingerichtet. Dafür gab es eine riesige Verwaltungsabteilung. Das erste, was Ford nach Übernahme der Bahn tat, war, daß er das Verwaltungsbureau überhaupt schloß und die ganze Arbeit von einem einzigen Mann erledigen ließ, der die eine Hälfte eines Schreibtisches im Frachtbureau erhielt. Ebenso schloß er die juristische Abteilung und ließ jede Forderung sogleich auf Grund der Tatsachen begleichen. Etwas, was Ford in seinen Betrieben gänzlich abgeschafft hat, ist die Statistik. Er erklärt immer wieder, daß sie nur historischen Wert habe und nur Dinge registriere, die in dem Moment eine praktische Bedeutung nicht mehr haben. Jedenfalls eine beachtenswerte Mahnung angesichts der Zahlenfriedhöfe, die wir in unserer statistischen Literatur besitzen. Sehr wesentlich für einen Wirtschaftszweig, der wie die Bücherproduktion und der Buchhandel im wesentlichen mit Lagerware zu tun hat, ist es, was Ford über die Folgen einer Beschleunigung des Umsatzes erzählt. Durch Verbesserung des Eisenbahnfrachtverkehrs gelang es ihm, den Kreislauf der Produktion vom Anrollen des Rohmaterials bis zum Verkauf der fertigen Ware von 22 auf 14 Tage zu reduzieren. Das heißt, daß das Rohmaterial in rund 66% der bisherigen Zeit gekauft, verarbeitet und als fertiges Produkt in die Hände der Detailhändler geliefert werden konnte. »Wir hatten«, so schreibt er, »bisher ein Lager im Wert von 60 Millionen Dollar geführt, um eine ununterbrochene Produktion zu sichern. Da wir die Zeit um ein Drittel reduzierten, wurden 20 Millionen Dollar frei, was eine Zinsersparnis von 1,2 Millionen bedeutete.«

Selbstverständlich läßt sich eine solche Erfahrung nicht mechanisch auf den Buchhandel übertragen. Aber einer Beschleunigung des Umsatzes wollen ja auch alle billigen Buchausgaben, die Einmarkbände, die Reclamhefte usw. dienen. Und jedenfalls hängt die Verbreitung eines Buches sehr wesentlich von seinem Preise ab. Es mag daran erinnert werden, daß, wie seinerzeit die Verleger des Buches »Rembrandt als Erzieher« erzählt haben, der damals noch unbekanntem Verfasser Langbehn als erste Bedingung gestellt hat, daß das Buch nicht teurer werden dürfe als 2.— Mk., worauf sein schnelles Bekanntwerden dann zum großen Teil beruht hat.

Als während der wirtschaftlichen Krisis in Amerika 1921 die Automobile keinen Absatz mehr fanden, setzte Ford den Preis seiner Erzeugnisse ganz gewaltig herab, erhöhte gleichzeitig die Löhne, um eine bessere und rationelle Arbeit in seinen Betrieben zu erreichen, und verbesserte fortgesetzt die Qualität seiner Wagen. »Man muß«, so sagt er, »die Preise so weit herabsetzen, bis das Publikum sie zahlen kann. Und zwar soll man die Preise nicht nach und nach abbauen, weil dann beim Käufer die Hoffnung auf weitere Preisrückgänge bleibt, sondern man soll die Preise mit einem Male ein tüchtiges Stück herabsetzen«. Der Erfolg spricht für Ford. Aber es ist natürlich leichter, eine solche Preisherabsetzung in einem Riesenbetriebe zu vollziehen, der vom Rohstoff bis zum Fertigfabrikat alles selber in der Hand hat. Der Buchhandel bleibt abhängig vom Buchdruck, von der Buchbinderei, von den Papierfabriken und vom Papierpreis und letzten Endes vom Preise des Rohmaterials, von den Holzpreisen, und so führt der Weg zu einer Regulierung der Preise nach unten über eine Reihe von Stappen. Er muß aber gegangen werden, soll das deutsche Buch wieder auf dem Weltmarkt konkurrenzfähig werden und wollen wir die Verluste der Inflationszeit wieder einholen.

Zunmer wieder warnt Ford davor, einen Preisabbau durch Herabdrücken der Löhne vorzunehmen. Er nennt es die leichteste, aber gleichzeitig die liederlichste Art, um einer schwierigen Situation Herr zu werden. Wie er an mehreren Stellen seines Buches ausführt, zahlt er durchweg seinen Arbeitern den auch für Amerika sehr hohen Lohn von 5—6 Dollar und außerdem einen Gewinnanteil, der vierzehntäglich ausbezahlt wird. Hohe Löhne nennt er das Einträglichste aller Geschäftsprinzipien. »Der Arbeiter, der mit dem Gefühl an sein Tagewerk herangeht, daß es ihm trotz aller Anstrengungen niemals genug einbringen wird, um den Mangel von ihm fern zu halten, ist«, so schreibt Ford, »nicht in der Verfassung, sein Tagewerk gut zu leisten. Er ist von Angst und Sorge erfüllt, die seiner Arbeit schaden«.