

Der Tenor der von ihm in diesem Buche gemachten Ausführungen besteht in der Kampfansage gegen die Politik im Geschäftsleben und gegen den Konsens gewisser bestehender oder überkommener Geschäftsauffassungen und Geschäftsmethoden. Was er in den Kapiteln: Die Welt im Stillstand — Die industrielle Revolution — Gewinnsucht — Reichtum — Löhne und Gewinne — Sind Gewinne unmoralisch? — Der Vermittler im Handel — Kein Anrecht auf Unterhalt — Die Kosten der Lebenshaltung — Die Festsetzung des Verkaufspreises — Der Siedlungs-Unfug — behandelt, sind sämtlich Fragen, die für die Gegenwart und Zukunft besondere Bedeutung haben. Auf die geistvollen Gedankengänge des Verfassers, der diese Fragen von den verschiedensten Seiten und in den verschiedensten Zusammenhängen behandelt, ausführlich einzugehen, verbietet der Mangel an Raum. Es kann nur einzelnes herausgegriffen werden, um dem Leser zu zeigen, wie groß der Gewinn an ethischer, kaufmännischer und wirtschaftlicher Erkenntnis sein kann, den ihm diese Betrachtungen eines ideal gesinnten, aber auf dem festen Boden der Wirklichkeit stehenden Engländer vermitteln. Der Verfasser geht davon aus, daß die Welt unter einer Art Stagnation leidet, hervorgerufen durch die Parteilichkeit. »Von der Industrie hängen unsere Geschäftsleute, unsere Arbeiter, kurz, unsere ganze Nation ab. Es ist ein Unding, das zukünftige Gedeihen unserer Industrie einzig und allein der Gnade der Politiker ausliefern zu wollen.« Den Kaufleuten soll der Weg gezeigt werden, »auf dem sie innerhalb der politischen Partei, der sie angehören, ideenbegründend und blutauffrischend wirken können«.

Der Verfasser erbringt dann den bemerkenswerten Nachweis, daß die industrielle Revolution die Lebenshaltung und die Gesundheitsverhältnisse der Menschen nicht verschlechtert, sondern im Gegenteil erheblich verbessert habe. Es sei aber unbedingt notwendig, daß der Geschäftsmann mit Gewinn arbeite. Dagegen: »Der Geschäftsmann mag bis an die Haarspitzen angefüllt sein mit Raffgier und Profitgier; dennoch ist er ohnmächtig, irgend etwas zu erraffen, es sei denn, daß er anderen Befriedigung verschaffen kann«. Kann er dies nicht, so ist er genau so gut erledigt wie derjenige, der da glaubt, ein Geschäft ohne Gewinn führen zu können. Geschäftsmann sein und befeelt sein von einem vernünftigen Gewinnstreben ist Dienst an der Allgemeinheit, innere Befriedigung des Selbst und äußere Befriedigung der anderen. Er soll aus seiner bisherigen isolierten und falsch beurteilten Stellung heraustreten und »tätigen Anteil an der Eroberung wirtschaftlicher Probleme nehmen, damit die öffentliche Meinung sich auf diesem Gebiete auf neue Wegmarkierungen einstellt«.

Der Meinung, daß Reichtum nur auf Kosten der anderen möglich sei, tritt Bann entgegen und zeigt an Beispielen, daß gerade diejenigen Unternehmungen, die große Gewinne erzielen, die höchsten Löhne zahlen und in dem, womit sie ihre Abnehmer befriedigen, Höchstleistungen vollbringen (Ford Northcliffe, Ford). Konkurrenz belebt das Geschäft. Die Richtigkeit dieser Tatsache braucht nicht an den von Bann angeführten Beispielen aus England für uns erwiesen zu werden. Um das zu erkennen, was hier gemeint ist, können auch Beispiele im Kleinen aus dem deutschen Buchhandel beigebracht werden. Eine einzige billige Reihe wie Reclams Universal-Bibliothek z. B. erhielt erst dann ihre große Schlagkraft, als andere Reihen folgten und der Büchermarkt wiederhallte von dem Chor der Werbestimmen für das billige Buch. Nicht immer gilt allerdings in Deutschland dieser Grundsatz. Wo, wie in kleinen Städten, viele Sortimenter wohnen, kann es vorkommen, daß keiner ein richtiges Geschäft macht. Dort mag aber immer noch die Beobachtung gemacht werden, daß an dem Orte mit vielen Buchhändlern mehr Bücher abgesetzt werden als an Orten mit wenigen Buchhändlern, und daß ganz allgemein betrachtet zwar die Konkurrenz das Geschäft belebt hat, aber nicht so, daß alle Teilhaber an der Arbeit ihren vollen Lebensunterhalt fanden. Ihre Zahl war abnorm groß.

Reichtum ist wertlos, wenn nicht irgendein Gebrauch von ihm gemacht wird. »Der Millionär ist gezwungen, sein Geld zu investieren. Die natürliche Folge einer derartigen Investierung ist die, daß zugunsten der Allgemeinheit der Zinsfuß alles übrigen Geldes heruntersetzt werden muß.« Wir sehen das heute sehr gut im verarmten, kapitalentblöhten Deutschland. Wo der Reichtum hinweggeschmolzen ist, macht sich der Wucher breit. »Die sekundäre Folge der Investierung ist die, daß neue Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen werden... Die weitere Folge ist eine Steigerung der Löhne und eine Höherbewertung der Arbeitsleistung«. Hier sehen wir die Ursachen der Arbeitslosigkeit und Minderentlohnung in den meisten Unternehmungen unseres Vaterlandes offen zutage liegen. Der politischen Wirrnis Europas mit ihrer starken Einflußnahme auf die Wirtschaft stellt Bann

den Individualismus des Amerikaners gegenüber. »Es gibt nach meiner Überzeugung nur ein Land auf unserer Erde, das von politischer Starrheit ziemlich frei ist; dieses Land ist Amerika. Der Grund dafür liegt wohl darin, daß sich die amerikanische Nation aus Leuten zusammensetzt, die irgendwann einmal in die freiere Atmosphäre der neuen Welt flüchteten, weil ihnen die törichten Gehirnverrenkungen übergeworden waren, die das Leben in Europa charakterisieren.« Aus dem, was über Löhne und Gewinne gesagt ist, entnehmen wir folgenden Satz: »Löhne werden als Entgelt für Arbeit und Anstrengung gezahlt, während Gewinne aus einer ganzen Reihe von Ursachen entstehen, von denen die hauptsächlichste aber die ist, daß mit dem Herstellungsverfahren ein sehr beträchtliches Risiko verknüpft ist, und für dieses muß in irgendeiner Form ein Äquivalent geboten werden«. Bei kaum einem Geschäft kommt dies deutlicher zum Ausdruck wie beim Verlagsgeschäft. Eine Produktion ohne Gewinn ist hier der Anfang vom Ende des Unternehmens, weil das Risiko besonders groß ist. »Es besteht a priori keine Feindschaft zwischen Löhnen und Gewinnen.« »Wenn wir das Zanken untereinander aufgeben würden, wenn wir aufhören würden, immer nur zu allererst an uns selbst zu denken, wenn wir statt dessen Arbeit im Dienst der anderen leisten wollten, dann — ob wir wollen oder nicht, ob wir es nötig haben oder nicht — dann erst werden wir stetig steigende Löhne und unaufhörlich sich vergrößernde Gewinne verzeichnen.« Der Endzweck der Arbeit wird, wenn sie nur Selbstzweck ist, vergessen. Deshalb geht es mit uns in Europa, wie Bann sagt, »ganz unaufhaltsam bergab«. »Sind Gewinne unmoralisch? Eine gewisse Art von Gewinnen natürlich ja. Als Beispiel: Kriegsgewinne und bis zu einem gewissen Grade auch Gewinne aus dem Wertzuwachs von Grund und Boden... Jedoch bilden diese Abarten von Gewinnen nur die Ausnahme, die die Regel bestätigen.«

Unter den Argumenten der Sozialisten, denen Bann zuleibe geht, befindet sich auch das Problem des Zwischenhandels. Seiner Meinung nach gehört er zu den unbedingt notwendigen Elementen der Wirtschaft, als »Wettbewerbsmoment« und »Markterzeuger«. Nur sei es notwendig, daß er die im Kriege befolgten Praktiken verlasse und die Preise im Hinblick auf einen ständig wachsenden Umfang des Handels umstelle. So einfach wie in England ist dieses Problem natürlich in Deutschland nicht, wo eine ungesunde Anschwellung des Zwischenhandels, eine Überorganisation und eine Überbelastung durch Steuern eingetreten ist. Der Anspruch auf Unterhalt im sozialistischen Sinne wird vom Verfasser verneint. »Das Leben besteht aus einem fortwährenden Kampf mit den Naturkräften; nur dadurch, daß wir unsere Stellung in diesem Kampfe auf das nachdrücklichste verteidigen, können wir der widerwilligen Natur die uns notwendige Nahrung abtrogen... Wenn unsere Widerstandskraft erlahmt... bringen wir uns selbst in Gefahr.«... »Es kann die Zeit nicht mehr fern sein, wo sich die Erkenntnis wieder Bahn brechen wird, daß alle von der Öffentlichkeit zur Unterstützung vorübergehend in Schwierigkeiten geratener Mitbürger — man mag sie nun nennen, wie man will — unternommenen Schritte nichts weiter sind als Mildtätigkeit. Dann wird man auch begreifen, daß jedes Abweichen von dieser Ansicht zum Ruin führen muß.«

Die These, daß die Kosten der Lebenshaltung nichts mit der Höhe der Löhne zu tun haben, wird dadurch belegt, daß die Löhne nur bei gleichzeitiger Steigerung der Produktion erhöht werden können. »Wenn die Gütererzeugung in dem gleichen Verhältnis erhöht wird, wie es mit den Löhnen geschieht, so gehen unter der Voraussetzung, daß andere Unkosten nicht mit erhöht werden, die Warenpreise und die Kosten herunter.«

Bann steht auf dem Standpunkte, daß nicht der Hersteller, sondern der Käufer den Preis bestimmt. Es könnte scheinen, daß damit das im deutschen Verlagbuchhandel herrschende System der Festsetzung des Ladenpreises durch den Verleger verurteilt sei. Dem ist aber nicht so. In Wirklichkeit bestimmt auch bei uns der Käufer den Preis. Denn kein Verleger wird auf die Dauer existieren können, wenn er Preise in einer Höhe festsetzt, die das Publikum nicht erträgt, bzw. wenn er ein zu hohes Äquivalent für seine Dienstleistung fordert. Wenn das Publikum seine Bücher nicht mehr kauft, sind sie eben trotz hoher Preise totes Kapital.

»Das minutiös ausgearbeitete System unserer modernen Selbstkostenberechnung verführt uns dazu, jede nur denkbare Unkostenquelle zahlenmäßig festzulegen; dazu kommen alle möglichen Zuschläge für Aufwendungen, die andere Fabrikanten evtl. haben könnten — wobei gar nicht gesagt ist, daß wir selbst diese Zuschläge vielleicht auch nötig hätten —; dann wird auf Grund dieser Berechnung der Versuch gemacht, dem Konsumenten einen künstlich er-