

mann sich der Pflicht bewußt fein, erzieherisch auf den allgemeinen Geschmack und Schönheitsinn zu wirken, muß er in allen Dingen, die zu feiner kaufmännischen Betätigung in Beziehung stehen, dem Schönen und, soweit angängig, auch dem Künstler einen Platz einräumen.

Ich möchte also darüber zu Ihnen sprechen, wie der Kaufmann von heute sich im Rahmen seines Geschäfts — und ganz im Einklang mit seinen geschäftlichen Zielen — der Aufgabe widmen kann, Erzieher zum guten Geschmack zu sein.

In welcher innigen Beziehung diese Aufgabe zu dem Kaufmann steht, wird schon erkenntlich, wenn wir an alle die Dinge denken, die durch die Hand des Kaufmanns wandern, bevor sie an den Käufer gelangen. Sehen wir uns um in unseren Wohn- und Arbeitsräumen, betrachten wir unsere Kleidung und alles, was wir in unseren Taschen bei uns tragen, denken wir auch an die unendlich vielen Dinge des täglichen Bedarfs, gibt es darunter wirklich noch vieles, was nicht seinen Weg durch die Hand des Kaufmanns genommen hätte? Und nicht nur, daß diese Dinge durch seine Hand gegangen sind; je mehr das Handwerk durch den kaufmännischen Betrieb sich wieder zum Großbetrieb entwickelte, um so mehr hat der Kaufmann, sei es als Großbesteller oder Erzeuger, bestimmenden Einfluß auf die Gestaltung all dieser Dinge gewonnen.

Aus dieser Erwägung ergibt sich schon, welche ungeheuer große und verantwortungsvolle Aufgabe dem Kaufmann von heute auf dem Gebiete der Geschmacksbildung zugefallen ist und immer noch mehr zu wachsen wird. Sie ist so groß, daß ich sie hier nur andeuten kann, denn wollte man sie untersuchen, man müßte Fach für Fach unter die Lupe nehmen. Lassen Sie mich statt dessen einige Beispiele anführen, die Ihnen zeigen, wie wir in unserem Geschäft dieser Aufgabe zu dienen versuchen. Ich werde mich bemühen, diese Beispiele so zu wählen, daß sie nicht nur auf mein eigenes Geschäft zutreffen, daß sie sich vielmehr mit der allgemein gültigen Atmosphäre befassen, welche ein Kaufmann um sich verbreiten, und mit dem Geist, den sein Geschäft ausstrahlen soll.

Beginnen wir mit dem einfachsten Handwerkszeug des Kaufmanns, mit seinen Briefbogen und sonstigen Druckfachen. Es scheint mir durchaus nicht gleichgültig, wie diese Dinge gestaltet sind, die an Stelle eines perföhnlichen Wortführers in das Haus des Geschäftsfreundes gelangen; kann doch in der Form eines Briefbogens der Charakter, das Gesicht einer Firma empfehlend oder abstoßend zum Ausdruck kommen. Wer Gelegenheit hat oder gezwungen

public taste and the sense of beauty. As far as compatible with his mercantile activities, he must leave room for the beautiful and a place for the artist.

Therefore I would like to talk to you on the question of how the merchant of to-day,—within the bounds of his business and in absolute accord with his business aims—may devote himself to the task of educating the public to good taste.

We shall soon realize how nearly this problem is related to the merchant, when we call to mind all the objects which pass through the merchant's hands before they reach the buyer. Let us take a look round our living-rooms and offices, let us consider our clothes and the contents of our pockets, or the innumerable articles of daily use—is there really much to be found that has not passed through the merchant's hands? And it is not only that these things have passed through his hands; the more the small independent craftsman is forced to give way to the mercantile enterprise, the more this develops into a large wholesale business, the more influence does the merchant exercise over the form and nature of all these objects, whether it be as wholesale buyer or as manufacturer.

Thus it becomes clear that a tremendous and responsible task has devolved upon the present-day merchant in the sphere of taste and its cultivation, and that this task will increase rather than decrease in its dimensions. It is a task so vast that I can only indicate it, for to examine it thoroughly one would need to make a microscopic examination of one branch after another.

Instead of any such procedure, let me give you a few examples which will serve to show you how we seek to serve this mission in our business. I shall try to so choose these examples that they shall not apply only to my own business, but that they shall rather comprehend the universal atmosphere with which a merchant should surround himself, and shall illuminate the spirit which should radiate from his undertaking.

Let us begin with the merchant's most elementary tools, with his notepaper and other printed matter. It does not seem to me at all a matter of indifference, how these things look, things destined to enter the houses of business friends as representatives of the merchant himself. The form or character of a sheet of notepaper can recommend the firm using it or prejudice one against it at first sight. He who has the opportunity or the burden of daily considering a large budget of post and who is accustomed to run a critical eye over the outward form of this mail, will have established the fact