

lichen Freude empfinden. Wem die Sorge wegen einer Schuld schlaflose Nächte bereitet, der darf nie unternehmen, ein Finanzmann zu werden. Der soll lieber ein Angestellter gegen gutes Gehalt bleiben.

Wer sich aber selbst geprüft und bewiesen hat, daß er es versteht, das Geld anderer gut zu verwalten, der soll so viel Geld borgen, als er nur irgend verwenden kann.

Andrew Carnegie, der Mann, der ein Vermögen von 60.000.000 Pfd. Sterling im Betriebe des Stahlgeschäftes erworben hatte, erzählte mir einmal, daß er, als er seine Geschäfte begann, jeden Penny geborgt hat, den er bekommen konnte.

„Ich war der größte Geldborger in Pennsylvania,“ sagte er, „ich schickte einen meiner Teilhaber ununterbrochen von einer Bank zur andern, um so viel zu borgen, als wir bekommen konnten.“ Fragen Sie jeden Reichgewordenen, und er wird Ihnen zugeben, daß er einen großen Teil seines Erfolges Geld verdankt, das er zu einem klugen Zweck geborgt hat.

Einige Firmen — nicht sehr viele — haben sich vollkommen aus ihren eigenen Profiten finanziert. Aber das ist nicht Finanz, das ist etwas ganz anderes.

Vor kurzem lernte ich auf einer Eisenbahnfahrt einen Geschäftsmann kennen, der mir sagte, er sei 27 Jahre im Geschäft und habe niemals einen Penny geborgt. Der Mann war darauf sehr stolz.

Er hat eine kleine Fabrik mit 50 Angestellten. Sein Nettoeinkommen beträgt vielleicht 1500 Pfd. Sterling im Jahr.

Das ist ja ganz nett. Aber der Mann hat 27 Jahre gebraucht, um sein Geschäft bis zu diesem Punkte auszubauen.

Hätte er im Anfang 5000 Pfd. Sterling geborgt, so hätte er wahrscheinlich nur den vierten Teil der Zeit zu diesem Aufbau gebraucht. Er hat das Element der Zeit übersehen.

Er hat ein Menschenalter zu dem gebraucht, was er in fünf Jahren hätte schaffen können.

Nichts ist so billig wie Geld. Nicht einmal ein Arbeiterführer hat es je gewagt, diese Tatsache zu leugnen.

Ich gehe zum Beispiel in eine Fabrik und finde dort drei Arbeiter, die Kohle schaufeln. Jeder bekommt 50 Schilling je Woche, das ist 390 Pfd. Sterling im Jahr.

Würde der Fabrikant Geld statt Arbeit mieten, so könnte er für diese 390 Pfd. Sterling 6500 Pfd. Sterling zu 6 % borgen.

Er könnte für 2500 Pfd. Sterling Maschinen aufstellen, die die Arbeit dieser drei Leute verrichten würden.

Er würde folglich 4000 Pfd. Sterling Kapital ersparen, wenn er Geld statt Arbeit mieten würde.

Jeder Arbeiter, der 50 Schilling wöchentlich bekommt, stellt ein Kapital von 2160 Pfd. Sterling dar. Jeder Lehr-

junge, der 12 Schilling wöchentlich erhält, bedeutet einen Geldwert von 500 Pfd. Sterling.

Arbeit zu mieten, bringt nur wenig Nutzen. Im großen und ganzen werden Sie finden, daß die Arbeit kaum ihren eigenen Lohn verdient.

Profit wird durch Maschinen erzielt. Durch Maschinen, durch die Kunst des Verkaufens, durch gute Verwaltung und persönliche Führung, durch kluge Reklame.

Der Nutzen in jedem Geschäft ist das Ergebnis der Verbindung von Geld und Gehirn.

Die Arbeit hat sich einen höheren Lohn erzwungen, ohne ihre Wirksamkeit zu erhöhen. Das ist der Grund der großen Arbeitslosigkeit.

Die Arbeit kann heutzutage nur dann Nutzen bringen, wenn der Arbeiter an eine Maschine gestellt wird, die mit Geld gekauft worden ist. Dann erst wird sich auch die Maschine bezahlt machen. Sie wird den Lohn des Arbeiters und überdies einen Nutzen einbringen.

Geld im Geschäft bedeutet Maschinen und Werkzeuge, Massenerzeugung und Reklame. Geld bringt alle Nutzen erzeugenden Faktoren in ein Geschäft, alle — mit Ausnahme des Gehirns. Daher sollte jedermann, sobald er sich sicher fühlt, daß er Verstand im geschäftlichen Sinne hat, den nächsten Schritt tun, das heißt trachten, Geld zu bekommen.

Es ist natürlich am besten, wenn er es bekommen kann, ohne zu borgen. Wenn aber nicht, dann muß er es borgen.

Von wem? Ja nicht von professionellen Geldverleihern. Kommen Sie nie einem Geldverleiher dieser Art nahe, außer wenn Sie ganz ohne Freunde und in verzweifelter Lage sind.

Sie können niemals etwas mit dem Gelde verdienen, das Sie von einem professionellen Verleiher geborgt haben. Was mit dem Gelde verdient werden kann, verdient der Verleiher an Ihnen, da Sie gewöhnlich 10 % monatlich dafür zahlen müssen. Das Geldverleihergeschäft ist nur eine Falle, in der dem Opfer jeder nur erdenkliche Penny erpreßt wird.

Nein, Sie müssen das Geld so billig als möglich zu bekommen trachten. Zahlen Sie nie 7 %, wenn Sie um 6 % genug bekommen können. Der Unterschied ist 100 Pfd. Sterling bei je 10.000 Pfd. Sterling im Jahr.

Wenn irgend möglich, trachten Sie das Geld von einer Bank zu bekommen. Es ist das Geschäft der Bank, Geld zu verleihen. Darum wird Ihnen eine Bank bessere Bedingungen machen, und in einem schweren Jahre wird sie nachsichtiger gegen Sie sein als irgendein Freund oder Verwandter.

Man glaubt allgemein, daß Banken hart und herzlos sind. Sie sind es aber durchaus nicht. Das letzte, was eine Bank oder ein Bankier tun würde, wäre, den Schuldner zu ruinieren.

Wenn Sie von einer Bank kein Geld bekommen können, so sollten Sie das als ein sicheres Zeichen ansehen, daß Sie überhaupt kein Geld borgen sollten.

Der Bankier ist ein erfahrener Spezialist im Geldverleihen. Er weiß, wann er ein Darlehen gewähren und wann er es abschlagen soll.

Gewiß, Jedermann sollte zunächst etwas eigenes Geld erworben haben, bevor er es unternimmt, Geld von andern Leuten zu verlangen.

Haben Sie aber bewiesen, daß Sie Geld nutzbar verwenden können, dann ist es besser, mehr zu borgen, als ein ganzes Leben damit zuzubringen, es im kleinen Maßstabe zu verdienen.

Wollen Sie mehr Geld erwerben und schneller dazu kommen, so halten Sie sich an diesem neunten Tip: Borgen Sie, soviel Sie brauchen können. (II/152)

Wollen Sie

dass wir Ihnen helfen

Dann helfen Sie uns durch regelmäßige Mitarbeit an der Umsatz - Statistik des Zentralverbandes, die zu einem immer zuverlässigeren Wegweiser der Geschäftsführung unserer Mitglieder werden wird, je größer die Zahl der Firmen ist, auf die sie sich stützen kann. Fragebogen für die Januar-Erhebung bitten wir von der Geschäftsstelle, Halle (Saale), Königsstr. 84, unverzüglich einzufordern.

(VII/655)