



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

57. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 11. MÄRZ 1932 / Nummer 11

Vom kommenden Kaufmanns-Denken¹⁾

Wir entnehmen diesen Aufsatz mit freundlicher Genehmigung des Verlags der bekannten Monatsschrift „Verkaufspraxis“ (erschieden im Verlag für Wirtschaft und Verkehr, Stuttgart, Pfizerstraße 20. Vierteljahresabonnement, 3 Hefte, 6 RM).

Die Schriftleitung.

Mit dem Hereinholen von Aufträgen ist's genau wie mit dem Ziehen von Flaschenkorken: geht die Sache zu leicht, ist wahrscheinlich irgend etwas faul im Staate Dänemark!

Diese Tatsache hätten wir uns in den vergangenen Jahren unwahrscheinlichen Aufschwungs öfters vor Augen halten sollen. Dann wäre uns vielleicht rechtzeitig eine heilsame Erkenntnis gekommen und hätte uns davon abgehalten, weiter süßen Selbstbetrug zu begehen.

Die Erkenntnis nämlich, daß unser Kessel maßlos überheizt sei und daß es wohl so nicht ewig bleiben könne. Und daran hätten sich aller Voraussicht nach Erwägungen angeschlossen mit dem Ziel, Dampf abzulassen, d. h. die ungesunden Geschäfte lieber den anderen zu gönnen, anstatt mit ihnen in der verderbenbringenden Zwangssituation „Großer Umsatz — kleiner Nutzen“ weiter auszuharren.

Mancher ausländische, kreditgebende Gast wandte sich schon vor vielen Monden mit Grauen von uns ab und dachte bei sich angesichts der scheinbaren Prosperität unserer aufgeblähten Wirtschaft: „Noch keinen sah ich fröhlich enden, auf den mit immervollen Händen die Götter ihre Gaben streuen“

Aber auch sehr viele deutsche Geschäftsherren haben seit langem vorausgeahnt, daß eines Tages dem schönen Traum ein böses Erwachen folgen werde; wer hatte jedoch den Mut zum Bekenntnis, zur Umkehr, zum Einhalten Gebieten? Der große Apparat war da, sollte „durchgehalten“

¹⁾ Genau so wie milde Richtersprüche das Verbrechertum hochzüchten, so hat die allgemeine laxer Auffassung von kaufmännischer Moral immer neuen Auswüchsen Vorschub geleistet. Ein Wandel zum Besseren kann und wird sich nicht eher vollziehen, als bis sich jeder von uns eine Selbstprüfung wegen seines kaufmännischen Denkens auferlegt und anschließend in seinem Kreise „aufräumt“. Entziehen wir unlauteren Elementen einfach den Boden durch energische Selbsthilfe! Diese Selbsthilfe ist so dringend, daß wir diesen Ausführungen gerne Raum geben. Die Gedanken entlammen der Feder Victor Vogls, des bekannten Wirtschaftsführers und Chefredakteurs der „Verkaufspraxis“. Die Zeitschrift „Verkaufspraxis (Reklamepraxis, Geschäftspraxis, Erfolgspraxis), Monatshefte für die Verkaufs-, Absatz- und Geschäftsförderung von Fabrikanten, Groß- und Einzelhändlern“, Verlag Stuttgart, Pfizerstraße 20, tritt ja schon seit Jahren für diese Selbsthilfe der Wirtschaft ein.

werden. Und das war nur möglich, wenn man mit den Wölfen heulte, d. h. alle geschäftlichen Torheiten der letzten Jahre mitmachte. Man fürchtete sich davor, daß der Bekennermut als finanzielle Schwäche ausgelegt werden könne, und ließ der Sache ihren Lauf. Mit dem Erfolg, daß wir jetzt alle miteinander unter dem kaudinischen Joch hindurchmüssen!

Die Zeiten der auf geborgten Konjunkturen aufgebauten geschäftlichen Scheinblüte sind gründlich vorbei, die wissenschaftlichen „Automatiker“ mit ihren Theorien sind eines Besseren belehrt worden. Es genügt jetzt aber nicht, daß wir uns gegenseitig mit Leichenbittermiene versichern: „Wir haben damals alle falsch gesehen!“ Die Hauptsache ist: Sehen wir jetzt alle richtig?

Zweierlei „Sehen“ ist erforderlich. Nicht nur um uns sollen wir sehen, sondern auch — und zwar an erster Stelle! — in uns.

„In uns“ — das ist die ethische Seite der Angelegenheit. Vom Staat, von unseren wirtschaftlichen „Größen“ haben wir nicht viel Ethik, nicht viel innere Wahrhaftigkeit, nicht viel Ur-Anständigkeit gelernt.

Um das nackte Leben braucht uns nicht bange zu sein. Die Natur hilft sich schon irgendwie weiter. Das Sein großer Völker folgt ehernen Gesetzen, die sich nicht durch Unverstand oder Großmüdigkeit vergewaltigen lassen. Gottes Ratschluß zieht selbst die Grenzen für Abwandlungsversuche.

Aber die seelische Einstellung eines Volkes ist für sein Wohlergehen oder für seinen Abstieg von ausschlaggebender Bedeutung. Zeiten der allgemeinen Verarmung haben das Gute an sich, daß sie die moralischen Kräfte heben. Gemeinsames Unglück beseitigt vorhandene Trennungswand, gleicht aus und eint. Die Einigkeit fördert den sittlichen Willen des Volksganzen.

Von diesem sittlichen Willen erwarten wir eine Läuterung der kaufmännischen Gebräuche und Anschauungen. „Ehrengerichte“ mögen ihr Gutes haben, aber besser ist eine geschlossene Kaufmanns-Ethik, die schmarozende Elemente kräftig abschüttelt und dafür sorgt, daß den Betrügnern, den Unwahrhaftigen, den Phrasenhelden, den Unsauberen der Boden für ihre Betätigung entzogen wird. Die Einführung des mittelalterlichen Prangers wäre empfehlenswert, aber er paßt wohl nicht in unsere Zeit des altruistischen „Verstehens“ und „Verzeihens“!