

„Daß so etwas heute noch möglich ist?“

Positive oder negative Organisationsarbeit

Von Dr. W. Schumann (Erfurt)

Die nachstehenden Ausführungen eines Mannes, der in der Berufsarbeit des Einzelhandels steht, sind eine Mahnung und zugleich eine Aufforderung an den erfolgreichen und weitsichtigen Kaufmann, sich stürker für die Arbeit seiner beruflichen Selbstverwaltung einzusetzen.

Die Schriftleitung.

Wie oft hören die Organisationen des Einzelhandels diese vorwurfsvolle Frage. Sie wird von Vertretern aller Fachzweige aus Stadt und Land gestellt, oft von den weniger erfolgreichen Kaufleuten, immer aber von denen, die, auf die Allmacht des Staates vertrauend, ihr Interesse mit dem des Staates gleichsetzen und nun glauben, der Staat müsse ihnen gegen unliebsame und ihr Geschäft beeinträchtigende Erscheinungen durch gesetzgeberische oder sonstige Maßnahmen helfen. Immer noch findet man Kaufleute, die über Selbstvertrauen und Selbsthilfe die Hilfe des Staates setzen und mit Paragraphen und Bürokratie gegen diejenigen zu Felde ziehen möchten, die ihnen nach ihrer Auffassung zu Unrecht ihre Existenz schmälern. Bei „den anderen“ liegt alle Schuld! Was „die anderen“ machen, ist unlauterer Wettbewerb, verstößt gegen die guten Sitten, zeugt von mangelndem Sinn für Gemeinnutz, geht gegen die Grundsätze nationalsozialistischer Wirtschaftsordnung usw. Verboten ist ihre Parole, und eine Organisation, die nicht in diesem Sinne die Interessen der Beschwerdeführer vertritt, läuft Gefahr, sich ihre tätigsten Mitglieder zu entfremden.

Sowohl die Geschäftsstellen als auch die als ehrenamtliche Leiter tätigen Kaufleute beobachten diese Erscheinung, wenn sie auch zum Glück doch die Ausnahme bleibt. Aber oft genug kommt es vor, daß ein Amtsträger einsieht, es geht nicht so, wie das eine oder andere Mitglied es wünscht, aber „er soll doch die Interessen seiner Mitglieder vertreten“. Die Mitglieder selbst weisen es allerdings weit von sich, ihre Interessen verfolgen zu wollen; sie wollen nur reinigen und ausmerzen, „was doch nicht mehr sein soll“.

Die widersinnigsten Anfragen werden mitunter gestellt und beantwortet. Wie kommt es, daß Kaufhäuser und Nichtarier immer noch ihr Geschäft betreiben dürfen? Weshalb verbietet man nicht, daß Kaufhäuser und nichtarische Geschäfte von Ariern übernommen werden? Warum gestattet man noch, daß Grossisten detaillieren, Einzelhändler grossieren, Handwerker Einzelhandel betreiben, Einzelhändler Handwerksarbeiten verrichten? Warum schreitet man nicht gegen Hausbesitzer ein, die ihren langjährigen Mietern kündigen, oder gegen Mieter, die ihren langjährigen Hauswirt verlassen? Daß ein Kaufmann ohne wesentliche eigene Mittel ein Geschäft beginnt, müßte nach Auffassung des einen verboten werden, während der andere meint, daß von Rechts wegen nur derjenige noch sein Geschäft betreiben dürfe, der es finanziell nötig hat. Die Bedürfnisfrage wird bei jedem neuen Geschäft, ja fast bei jedem neuen Artikel aufgeworfen und „artfremd“ ist die große Parole. Der eine wird angezeigt, weil seine Preise zu hoch sind, der andere, weil er schleudert. Der eine wiegt zu gut, der andere zu knapp. Eingeschritten werden muß auf alle Fälle; wenn die Organisation etwas skeptisch ist in der Weiterverfolgung einer von einem Mitglied vorgelegten Beschwerde, kommt sofort der Einwurf: „Es muß doch eine Stelle geben!“ Dabei begnügt der Beschwerdeführer sich selten mit einer, sondern er setzt gleich zahllose Stellen in Bewegung. Neben der Wirtschaftsgruppe

Einzelhandel, der Industrie- und Handelskammer, der Handwerkskammer, verfolgen ja auch die Behörden, der Oberbürgermeister, der Landrat oder der Regierungspräsident derartige Beschwerden. Die Dienststellen der Partei, die Deutsche Arbeitsfront, auch die NSKOV, werden ins Treffen geführt. Der besonders „gut Unterrichtete“ vergißt auch nicht den Kreis- und Gauwirtschaftsberater; er kennt die Einigungsämter bei den Kammern, den Werberat der deutschen Wirtschaft, den Reichsverband der Werbungtreibenden. Der Sicherheit halber wendet er sich auch nach Berlin an seine Reichsfachgruppe, an das Reichswirtschaftsministerium und sonstige Reichsstellen. Es ficht ihn nicht an, daß die an viele Stellen gerichteten Eingaben oftmals doch an wenige oder an eine Stelle zurückfließen. Er geht vielmehr von der Auffassung aus: je mehr, desto besser, und hofft, daß von den vielen Stellen, die es doch für ihn und die Verfolgung seiner Angelegenheiten gibt, wenigstens eine entsprechendes Verständnis zeigt. Wenn er nun erfährt, daß trotz der vielen Stellen vielleicht in der Angelegenheit nichts zu erreichen ist, und daß die ordentlichen Gerichte für die Verfolgung privater Rechtsansprüche zuständig sind, dann kommt er nochmals zu seiner Organisation, und es hält schwer, ihm begreiflich zu machen, daß es nicht gerade für seine Angelegenheit noch eine besondere Stelle gibt. Er ist „selbstverständlich ein Gegner der Überorganisation“ in Verwaltung und Wirtschaft, und die vielen Gesetze kann er gar nicht mehr lesen, geschweige denn behalten — aber daß es nicht für seine Sache noch eine besondere Behörde und ein besonderes Gesetz gibt, das kann er nicht begreifen. An gütlicher Vermittlung liegt ihm selten, nach Möglichkeit soll gleich scharf geschossen werden.

Es ist nicht immer leicht, die Mitglieder einer Organisation auf die wirklichen Aufgaben ihrer Berufsvertretung einzustellen und ihnen verständlich zu machen, daß die heutige Pflichtorganisation etwas anderes ist als eine Einrichtung zur Beseitigung oder Bekämpfung unliebsamer Konkurrenten. Leider ist auch bei manchen Kaufleuten das Verständnis dafür verlorengegangen, daß zum Kaufmann nun einmal eine gewisse Bewegungsfreiheit gehört und daß man die besten Kräfte im Kaufmann vernichtet, wenn man von ihm verlangt, daß er lediglich aus Rücksicht auf die anderen bestehen soll. Kartellfunktionär oder Verteiler will der Einzelhändler nicht sein, aber wer mehr ist, wird von manchem schon mit einem gelinden Mißtrauen angesehen.

Besonders schwierig wird es, wenn die Gegenfrage nach der Leistung gestellt wird und sich ergibt, daß Gegenstand der Beschwerde nicht etwa ein „Freibeuter“, sondern ein ehrbarer und erfolgreicher Kaufmann ist, während der Beschwerdeführer sich mehr um seine Konkurrenz als um sein eigenes Geschäft kümmert. Die Konkurrenz und auch die Kundschaft wissen in der Regel genau, woran es liegt, wenn ein Geschäft nicht geht. Aber der Geschäftsinhaber weiß es manchmal nicht oder will es nicht wissen. Er sucht die Schuld nicht bei sich, sondern bei der Konkurrenz, gegen die „von Rechts wegen“ in dieser oder jener Beziehung eingeschritten werden müßte.

Leistungssteigerung ist für den wirklichen Kaufmann ein ständiges Ziel. Aber für manchen ist sie eine unbequeme Angelegenheit, und deshalb