

Kopf der Gedanke kommt: so mußt du es machen, so und nicht anders. Ein klarer Blick — ein gutes Gedächtnis und, nicht zu vergessen, die nötige Tatkraft: das sind die Elemente, aus denen sich bei vielen großen Unternehmern der erste Erfolg aufbaut.

Ein typisches Beispiel dafür ist der erfolgreichste englische Fabrikant der letzten Jahrzehnte, der Seifenkönig Lord Leverhulme. Als vierzehnjähriger Junge hat er bei seinem Vater, einem kleinen Kolonialwarenhändler, im Laden mithelfen müssen. Die erste Aufgabe, die ihm der Vater anvertraute, war, die Seifenblöcke, wie sie vom Seifensieder kamen, aufzuteilen und für den Verkauf einzurichten. Schon dabei macht der Junge die Beobachtung, daß die Hausfrauen eher ein Stück Seife mitnehmen, wenn es sauber und hübsch verpackt ist. Viele Jahre vergehen, der junge Lever — das ist der ursprüngliche Name Lord Leverhulmes — muß sich redlich als Hausierer plagen, bis er sich selbständig machen kann, und auch in seinem eigenen Laden macht er dieselbe Erfahrung, wie wichtig die Verpackung für den Verkauf der Waren ist.

Auf dieser Beobachtung beruhen seine Erfolge, nachdem er selbst eine Seifensiederei gegründet hat. Die Seife, die Lever herstellt, unterscheidet sich von den Fabrikaten aller anderen Seifensieder vor allem dadurch, daß der Kunde sie sauber verpackt bekommt. Und um sie noch deutlicher von allen anderen zu unterscheiden, gibt Lever seiner Seife einen besonders anziehenden Namen, der jedem Päckchen aufgedruckt wird: „Sunlight Soap“ — „Sonnenschein-Seife“. Diesem Kennwort kann bald keine Hausfrau in England sich mehr entziehen. Durch eine gewaltige und neuartige Reklame sorgt Lever dafür, daß der Name bis in das kleinste Dorf dringt. Sunlight-Seife wird ein Markenartikel, der von England aus die ganze Welt erobert. Port Sunlight, die Fabrikstadt bei Liverpool, die Lever gründet, wird das Zentrum

des größten englischen Industrie-Konzerns, und Lord Leverhulme selbst wird im Laufe von drei Jahrzehnten Milliardär und einer der reichsten Männer der Welt.

Die Beobachtung, die der junge Lever im Laden seines Vaters gemacht hat und die dann der Ausgangspunkt gigantischer Erfolge wird, unterscheidet sich im Prinzip gar nicht so sehr von der Entdeckung, die der junge Edison beim Bedienen eines Telegraphenapparates macht und die den Anstoß zu seiner größten Erfindung, dem Phonographen, gibt. Edison hört, obwohl sein Gehör sonst nicht das beste ist, wie verschieden abgestufte Töne entstehen, wenn der Stift eines elektrischen Telegraphen über die Vertiefungen eines rasch vorbeilaufenden Papierstreifens streicht.

Um von dieser Wahrnehmung bis zur Konstruktion des primitivsten Sprechapparates zu gelangen, sind noch geniale Einfälle notwendig, wie sie kein anderer Techniker hat. Aber der Vorgang selbst hätte doch anderen Telegraphisten auch schon auffallen können, und vielleicht ist er auch schon aufgefallen, aber niemand hat bewußt eine Schlußfolgerung daraus gezogen. Der „springende Punkt“ ist bei dem technischen Erfinder, auch wenn er mit ganz anderen Mitteln arbeitet, ähnlich wie bei dem erfinderischen Unternehmer, der auch etwas sieht, was tausend andere nicht gesehen haben, oder woran sie, selbst wenn sie es bemerkten, achtlos vorübergegangen sind.

In der weiteren Verwertung ihrer „Entdeckungen“ unterscheidet sich der geborene Erfinder dann freilich sehr von dem geborenen Unternehmer. Edison führt eine technische Konstruktion bis zur letzten Verfeinerung durch, und auch das nicht immer, wenn ihn gerade ein neues Arbeitsgebiet reizt. Obwohl er an der geschäftlichen Verwertung seiner Erfindungen Interesse nimmt und selbst große Fabriken errichtet, bringt er es doch über einige Millionen nicht hinaus. Den großen Nutzen aus seinen Erfindungen ziehen andere, berufs-