

52

Der vollendete Typus des „Bürgers“ während des Quattrocento: der, dessen Schriften auch die wertvollste Quelle für uns bilden, um uns ein Urteil über den Geisteszustand jener frühesten Epoche bürgerlicher Weltanschauung zu bilden, ist L. B. Alberti. Von ihm stammen die berühmten Bücher über das Familienregiment (Del governo della famiglia), in denen in der Tat schon alles steht, was Defoe und Benjamin Franklin nachher auf englisch gesagt haben. Die Familienbücher Albertis sind aber vor allem auch deshalb als Quelle für uns unschätzbar, weil wir wissen, daß sie schon zu ihrer Zeit bewundert und viel gelesen wurden, daß sie schon bald nach ihrem Erscheinen als klassisches Traktat galten, das andere Hausväter teils wörtlich, teils im Auszuge in ihre Chroniken und Memoiren herübernahmen.

„Heilig“ nennt Alberti die Wirtschaftlichkeit oder die gute Wirtschaftsführung, oder wie man sonst „masserizia“ übersetzen will: „Sancta cosa la masserizia“ (S.151). Was versteht er unter dieser masserizia?

Er gibt an verschiedenen Stellen eine Erklärung ab, die aber nicht alle übereinstimmen. Fassen wir den Begriff im weitesten Verstande auf, so daß er alle Wirtschaftsregeln, die Alberti den Seinen verkündet, in sich begreift, so bekommen wir etwa folgenden Sinn.

Zu einer guten Wirtschaft gehört:

- 1. die Nationalisierung der Wirtschaftsführung.

2. Ökonomisierung der Wirtschaftsführung geworden. Nicht zwangweise, sondern freiwillig: denn diese Ökonomisierung bezog sich nicht auf die Jammerwirtschaften der kleinen Leute, wo „Schmalhans Küchenmeister“ von Gottes Gnaden ist, sondern wiederum auf die Reichen. Das war das Unerhörte, das Neue: daß jemand die Mittel hatte und sie doch zu Rate hielt. Denn alsbald kam zu jenem Grundsatz: nicht mehr auszugeben als einzunehmen, der höhere hinzu: weniger auszugeben als einzunehmen: zu sparen. Die Idee des Sparens trat in die Welt! Abermals nicht des erzwungenen, sondern des selbst gewollten Sparens, des Sparens nicht als einer Not, sondern des Sparens als einer Tugend.

Propriety of the Erich Fromm Document Center. For personal use only. Citation or publication of material prohibited without express written permission of the copyright holder.
Eigentum des Erich Fromm Dokumentationszentrums. Nutzung nur für persönliche Zwecke. Veröffentlichungen – auch von Teilen – bedürfen der schriftlichen Erlaubnis des Rechteinhabers.



Werner Sombart Der Bourgeois, S. 143

Was aber wiederum eine Hauptsache für den Geschäftsmann ist: Fleiss und Betriebsamkeit find die Quellen des Reichtums: "Die Gewinne wachsen an, weil mit der Ausdehnung der Geschäfte auch unser Fleiss und unsere Arbeit sich vergrössern" 1/

17 "Questi (i quadagni).. di venteranno maggiori crescendo in noi colle faccende insieme industria et opera." Alberti, Della fam. p.137

Werner Sombart

Der Bourgeois, S. 142

Aber zur vollendeten Ökonomisierung der Wirtschaft (und des Lebens) gehört nicht nur das Sparen (man könnte es die Ökonomie des Stoffes nennen), sondern auch eine nützliche Anordnung der Tätigkeiten und eine zweckvolle Erfüllung der Zeit, gehört das, was man als Ökonomie der Kräfte bezeichnen mag. Die predigt denn nun unser Meister auch mit Eindringlichkeit und Nachhaltigkeit. Die echte *Ma-serizia* soll sich auf das Haushalten mit drei Dingen, die unser sind, erstrecken:

1. unsere Seele;
2. unsern Körper;
3. — vor allem! — unsere Zeit

Haushalten heisst nützliche und anständige Beschäftigung: „mein ganzes Leben mühe ich mich ab, nützliche und ehrenhafte Dinge zu tun“^{149a}), heisst vor allem aber überhaupt Beschäftigung: „ich bediene mich des Körpers, der Seele und der Zeit nicht



anders als in vernünftiger Weise. Ich suche so viel wie möglich davon zu erhalten und möglichst nichts zu verlieren“¹⁶⁰). Die Hauptsache aber: meidet den Müßiggang! Zwei Todfeinde sind die Verschwendung und der Müßiggang. Müßiggang verdirbt den Verstand und den Geist“¹⁶¹). Aus dem Müßiggang erwachsen Unehre und Schande (disonore et infamia). Die Seele der Müßiggänger ist noch immer die Brutstätte aller Laster gewesen. Nichts ist so schädlich, so verderblich (pestifero) für das öffentliche und das Privatleben wie müßige Bürger. Aus dem Müßiggang entsteht die Üppigkeit (lascivia); aus dieser die Verachtung der Befehle usw.“¹⁶²).

2

150) «adopero ,l'animo et il corpo et il tempo non se non bene. Cerco di conservalle asi, curo non perderne punto . . .»
ib. 166.

151) «empionsi per otio le vene di flemma, stanno acquitosi et scialbi, et lo stomaco sdegnoso i nerbi pigri et tucto il corpo lardo et adormentato et più l'ingegno per troppo otio s'appanna et offuscasi, ogni virtù nell' animo diventa inerte . . .» l. c. p. 45.

152) «Nulla si truova onde tanto facile surga disonore et infamia quanto dall'otio. El grenbo delli otiosi sempre fu nido e cova de' vitii. Nulla si truova tanto alle cose publice et private nociva et pestifero quanto sono i cittadini igniovi (ignavi) e inerti. Dell'ocio nasce lascivia: [di lascivia] nasce spregiare le leggi: del non ubbidire le leggi segue ruina et exterminio delle terre . . . Adunque l'otio cagione di tanto male molto a' buoni debb'essere in odio.» l. c. p. 121. Die Ameisen und Bienen werden als Muster des guten Wirtes hingestellt: 200.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.153

Das A und das D der Franklinschen Lebensweisheit ist in die zwei Worte zusammengefaßt: Industry and frugality: Fleiß und Mäßigkeit. Das sind die Wege, um zu Reichtum zu gelangen: „Vergeude nie Zeit noch Geld, sondern mache immer von beiden den denkbar besten Gebrauch“¹⁶⁶).

166) «In short, the way to wealth, if you desire it, is a plain as the way to market. It depends chiefly on two words, industry and frugality; that is, waste neither time nor money, but make the best use of both. Without industry and frugality nothing will do, and with them every thing. He that gets all he can honestly! and saves all he gets (necessary expenses excepted! cf. Alberti) will certainly become rich, if that being who governs the world to whom should look for a blessing on their honest (!) endeavours, and not, in its wise providence, otherwise determine.» Writings, ed. Smyth, 2, 370 (Schluß). Vgl. B. Franklin, Memoirs, I (1833), 147 und 148.



Die Namen der Tugenden samt ihren Vorschriften waren:

1. Mäßigkeit. — Trink nicht bis zum Stumpfsinn, trink nicht bis zur Berausung.
2. Schweigen. — Sprich nur, was anderen oder dir selbst nützen kann; vermeide unbedeutende Unterhaltung.
3. Ordnung. — Laß jedes Ding seine Stelle haben und jeden Teil deines Geschäfts seine Zeit haben.
4. Entschlossenheit. — Nimm dir vor, durchzuführen, was du mußt; vollführe unfehlbar, was du dir vornimmst.
5. Genügsamkeit. — Mache keine Ausgabe, als um anderen oder dir selbst Gutes zu tun: das heißt vergeude nichts.
6. Fleiß. — Verliere keine Zeit; sei immer mit etwas Nützlichem beschäftigt; entsage aller unnützen Tätigkeit.
7. Aufrichtigkeit. — Bediene dich keiner schädlichen Täuschung; denke unschuldig und gerecht, und wenn du sprichst, so sprich darnach.
8. Gerechtigkeit. — Schade niemandem, indem du ihm unrecht tust oder die Wohlthaten unterlässest, welche deine Pflicht sind.



9. **Mäßigung.** — Vermeide Extreme; hüte dich, Beleidigungen so tief zu empfinden oder so übel aufzunehmen, als sie es nach deinem ~~Dafürhalten~~ verdienen.
10. **Reinlichkeit.** — Dulde keine Unreinlichkeit am Körper, an Kleidern oder in der Wohnung.
11. **Gemütsruhe.** — Beunruhige dich nicht über Kleinigkeiten oder über gewöhnliche oder unvermeidliche Unglücksfälle.
12. **Reuschheit.** — Übe geschlechtlichen Umgang selten, nur um der Gesundheit oder der Nachkommenschaft willen, niemals bis zur Stumpfheit und Schwäche oder zur Schädigung deines eigenen oder fremden Seelenfriedens oder guten Rufes.
13. **Demut.** — Ahme Jesus und Sokrates nach.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.161

Moral beim Geschäft, das heisst bei der Ubwicklung von Geschäften, beim Vertragsabschluss also mit der Kundschaft, wird für gewöhnlich bezeichnet mit dem Ausdruck: kaufmännische Solidität: also Zuverlässigkeit im Halten von Versprechungen, "reelle" Bedienung, Rüntlichkeit in der Erfüllung von Verpflichtungen usw. Sie ist auch erst mit der Herausbildung der kapitalistischen Wirtschaft möglich und nötig geworden. Sie gehört also zu dem Komplex "bürgerlicher" Tugenden, von denen hier die Rebe ist.

Werner Sombart

Der Bourgeois S. 165

Die Wiege auch des kaufmännischen Rechnens ist Italien; genauer gesprochen: Florenz: mit dem Liber Abbaci des Leonardo Pisano, das 1202 erschien, wird die Grundlage für die korrekte Kalkulation gelegt. Aber doch erst die Grundlage. Ein genaues Rechnen mußte nun erst langsam erlernt werden. Im 13. Jahrhundert bürgern sich in Italien erst die arabischen Ziffern mit Stellenwert ein, ohne die wir uns eine rasche und genaue Kalkulation schwer vorstellen können. Noch 1299 wird aber ihr Gebrauch den Mitgliedern der Calimala-Zunft verboten! Wie langsam selbst in Italien die Rechenkunst Fortschritte machte, zeigt noch die Handschrift des Introductorius liber qui et pulveris dicitur in mathematicam disciplinam aus der zweiten Hälfte des 14. Jahrhunderts, dessen Verfasser durcheinander arabische Ziffern mit Stellenwert, römische Zahlzeichen, Finger- und Gelenkzahlen benutzte.



Seit dem 14. Jahrhundert in Italien, seit dem 15. und namentlich 16. Jahrhundert im Norden, verbreitet sich dann eben die Rechenkunst rasch weiter. Es blüht sich das Ziffernrechnen ein und verdrängt allmählich das schwerfällige Rechnen auf der Linie, was einen großen Fortschritt bedeutete: „soviel vorthail ein Fußgänger, der leichtfertig und mit keiner Last beladen ist, gegen einen, der unter einer schweren Last stecket, hat, soviel vorthail hat auch ein Kunstrechner mit den Ziffern für einen mit den Linien“, hatte schon der Rechenmeister Simon Jacob von Koburg richtig erkannt.

Werner Sombart

Der Bourgeois S. 166

Mit dem Druck der Rechenbücher, deren Zahl sich rasch vermehrt, wurde die Lehre des kaufmännischen Rechnens sehr vereinfacht. In einer Verallgemeinerung der Rechenkunst trugen die Rechenschulen bei, die sich namentlich in den Handelsstädten seit dem 14. Jahrhundert entwickelten. Im 14. Jahrhundert bestehen in Florenz (immer wieder Florenz!) schon sechs solche Schulen, die, wie uns Villani berichtet, von 1200 Knaben regelmäßig besucht waren, und in denen „der Abakus und die Elemente des kaufmännischen Rechnens“ gelehrt wurden. In Deutschland scheinen diese Schulen am frühesten in Lübeck entstanden zu sein; in Hamburg entstand das Bedürfnis danach um das Jahr 1400.

Venedig (1406), um deren Bearbeitung sich H. Sievekling Verdienste erworben hat. Ihre erste theoretische Durchbildung und Darstellung erfuhr dann die doppelte Buchführung durch Fra Luca Pacioli, der in der elften Abhandlung im neunten Abschnitt des ersten Teiles seiner Summa arithmetica diesen Gegenstand erörtert hat.



Die Anfänge einer geordneten Buchführung reichen bis in das 13. Jahrhundert hinauf; die Rechnungsausweise des Papstes Nikolaus III. aus dem Jahre 1279/80, die Ausgabe-register der Kommune Florenz aus dem Jahre 1303 legen Zeugnis ab, daß damals die einfache Buchführung so gut wie vollendet war. Aber auch die doppelte Buchführung ist fast ebenso alt. Ob sie im 13. Jahrhundert bereits in Anwendung war, ist zweifelhaft. Urkundlich festgestellt worden ist durch die Untersuchungen Cornelio Desimoni, daß jedenfalls im Jahre 1340 schon die Stadtverwaltung Genuas ihre Bücher auf der Grundlage der Partita doppia in einer Vollendung geführt hat, die auf ein beträchtliches Alter dieses Systems schließen läßt. Aus dem 15. Jahrhundert besitzen wir dann mehrfache Zeugnisse für ihre Verbreitung im öffentlichen und privaten Rechnungswesen. Das lehrreichste und vollkommenste Beispiel sind die uns erhaltenen Geschäftsbücher der Gebrüder Soranzo in

So viel ich nun sehe, tragen die kapitalistischen Unternehmer vom Beginn der kapitalistischen Entwicklung an bis etwa gegen Ende des 18. Jahrhunderts, das heißt während jener Epoche, die ich die frühkapitalistische genannt habe, bei allen Unterschiedlichkeiten im einzelnen doch in vielen Beziehungen ein einheitliches Gepräge, das sie scharf abhebt von dem modernen Unternehmertyp. Dieses Bild von dem Bourgeois alten Stils

Kapitalistischer Unternehmer war dieser alte Bourgeois also auch: der Erwerb war sein Ziel, die Begründung von Unternehmungen sein Mittel; er spekulierte und kalkulierte; und schließlich nahmen auch die bürgerlichen Tugenden (freilich in einem sehr verschiedenen Grade) von seinem Wesen Besitz. Was ihn aber sein eigentümliches (uns heute so fremd gewordenes) Gesicht gibt, war dieses — wenn man in einem Satze den „alten Stil“ bezeichnen will —: daß in allem seinen Denken und Planen, in allem seinem Lassen und Tun das Wohl und Wehe des lebendigen Menschen die Bestimmung abgab. Noch hatte die vorkapitalistische Leitidee ihre Wirkung nicht eingebüßt: omnium rerum mensura homo: das Maß aller Dinge blieb der Mensch. Genauer: blieb die natürliche, sinnvolle Auswirkung des Lebens. Noch schreitet selbst der Bourgeois auf seinen beiden Beinen breitspurig dahin, noch geht er nicht auf den Händen.

Freilich: von dem vorkapitalistischen Menschen, wie wir ihn noch in den ersten Anfängen des Kapitalismus antreffen, als die Genueser adligen „Kaufleute“ sich Burgen bauten, oder als Sir Walter Raleigh das Goldland suchen ging: freilich von dem haben sich bis zu den Defoe und Benjamin Franklin nur Teile erhalten. Der natürliche Vollmensch mit seiner gesunden Triebhaftigkeit hat schon viele Einbuße erlitten; hat sich in die Zwangsjacke der bürgerlichen Wohlstandigkeit gewöhnen; hat rechnen lernen müssen. Seine Klauen sind gesägt; seine Raubtierzähne abgefeilt; seine Hörner mit Lederpolstern versehen.

Aber alle, die dem Kapitalismus dienen: der große Grundherr, wie der große Überseehändler, der Bankier wie der Spekulant, der Manufakturier wie der Wollhändler: sie alle haben doch nicht aufgehört, ihre geschäftliche Tätigkeit den Anforderungen gesunder Menschlichkeit anzupassen; für sie alle ist

das Geschäft nur Mittel zum Zweck des Lebens geblieben; für sie alle entscheiden ihre eigenen Lebensinteressen und die der andern Menschen, für die sie, mit denen sie tätig sind, über die Richtung und das Ausmaß ihres Wirkens.

Werner Sombart

Der Bourgeois 5. 196

Daß sie so dachten, die Bourgeois alten Stils, bezeugt zunächst:

1. (und vor allem) ihre Auffassung vom Sinn des Reichtums; ihre innere Stellung zum eignen Erwerb. Der Reichtum wird geschätzt, ihn zu erwerben ist das heiß ersehnte Ziel, aber er soll nicht Selbstzweck sein; er soll nur dazu dienen, Lebenswerte zu schaffen oder zu erhalten. So klingt es uns aus den Schriften aller derer entgegen, die wir im Verlauf dieser Darstellung schon öfters als Gewährsmänner benutzt haben: von Alberti bis Defoe und Franklin sind alle Betrachtungen über den Reichtum auf denselben Ton abgestimmt.

Wie wertvoll Reichtum ist, meint Alberti, das weiß nur der zu beurteilen, der einmal gezwungen ist, zu einem andern jenes „bittere und freien Geistern aufs tiefste verhaßte Wort zu sprechen: ich bitte dich“²⁰⁰). Der Reichtum soll uns frei und



unabhängig machen, er soll dazu dienen, Freunde zu erwerben, uns angesehen und berühmt zu machen²⁰⁷). Aber: „was man nicht nützt, ist eine schwere Last“²⁰⁸).

206) »Nè sarà pocha ricchezza a' figliuoli nostri lasciarli che da parte niuna chosa necessaria alchuna loro manchi, e sarà di certo ricchezza lasciare a' figliuoli tanto de' beni della fortuna che non sia loro forza dire quella acerbissima et agli ingegni liberali odiosissima parola, cioè: Jo ti pregho.« Alberti, Della fam., 49.

207) »Sono atte le ricchezze ad acquistare amistà e lodo, servendo a chi à bisogno; puossi con le ricchezze conseguire fama e auctorità adoperandole in cose amplissime e nobilissime con molta larghezza et magnificentia. Et sono negli ultimi casi e bisogni alla patria le ricchezze de' privati cittadini, come tutto il dì si truova, molto utilissime.« l. c. 132. »Troppo a nnoi sarà grandissimo guadagno, si noi asseguiremo gratia e lode, per le quali cose solo si cerca vivere in ricchezza. Non servirà

2

l'animo dunque per arricchire, nè costituirà el corpo in otio e delitie, ma userà le ricchezze solo per non servire . . .
»Se lla fortuna vi dona ricchezze adoperatele in cose magnifiche e onestissime.« l. c. 139.

208) »Nè sia chi stimi le ricchezze se non faticose et incommode a chi non sa bene usarle, [et sarà non dannosa ogni ricchezza a chollui el quale non la saprà bene usare et chonservare] . . .
l. c. 49.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.196/7

Es wird genügen, wenn ich diesen Äußerungen aus den Kindheitsjahren des Kapitalismus einige gegenüberstelle aus der letzten Periode unsrer Epoche: man wird die Übereinstimmung sofort erkennen. Benjamin Franklin und seine Verehrer lassen sich wie folgt vernehmen:

„Der Mann, dem Gott Reichtum und eine Seele verliehen hat, ihn recht zu gebrauchen, hat daran eine besondere und vorzügliche Gnadenbezeugung erhalten.“

Folgen Anweisungen, den Reichtum gut anzuwenden²⁰⁹).

„Reichtum muß durch Fleiß und Geschicklichkeit beständig wuchern. Nie darf man ihn müßig liegen lassen; immer muß er das Vermögen seines Besitzers vermehren und Glück weit und breit verbreiten

Die Nichtbenutzung des Reichtums widerspricht ebensowohl seiner Bestimmung, als dies gegen die Pflicht der Menschheit verstößt



Geld und Güter zu sammeln, ist verständig; aber sie zweckmäßig zu gebrauchen, vernünftig. Nicht der Reichtum macht glücklich, sondern seine weise Anwendung, und was hülfte es dem Menschen, wenn er alle Güter dieser Welt gewönne und nicht — ein Biedermann (!) wäre“²¹⁰⁾?

„Reichtum gibt Ansehen, gewährt Zuversicht und schafft Mittel (!) zu mancherlei nützlichen und ehrenvollen Unternehmungen

Der Reichtum verscheucht Sorgen, die Tag und Nacht an unserm Leben nagen. Weiter sehen wir in die Zukunft, sobald wir ein gutes Gewissen dabei bewahren. Dieses muß die Grundlage jedes Erwerbes sein.

209) The Oeconomy of Human Life, Haushaltungskunst des menschlichen Lebens. 1785. Die Schrift ist im wesentlichen ein Auszug aus Franklins Schriften. »A wise man will desire no more than what he may get justly, use soberly, distribute cheerfully, and live up on contentedly.« (338).

210) Dr. Bergt, Die Kunst reich zu werden (1838); das Schriftchen ist aus Franklinschem Geiste geboren; ihr Verfasser erklärt selbst, daß seine Absicht sei, die Lehre Franklins zu verbreiten.

198.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.198

„Verkaufst du etwas um Gewinn, so höre das Lispeln des Gewissens und begnüge dich mit einem mäßigen Gewinnte: und mache dir die Unwissenheit des Käufers nicht zunutze“²¹¹⁾.

Man könnte nun vielleicht einwenden: solche weise Lehren seien leicht geäußert. Sie drückten vielleicht nur die Auffassung der Stunden ruhigen Besinnens aus, sie seien vielleicht nur die Stimme des Gewissens, die in der Ruhe der Studierstube vernommen, im Lärm des Tages aber überhört wurde. Sie hätten deshalb keine Beweisraft. Einen solchen Einwand würde ich zu entkräften versuchen mit dem Hinweis auf die Tatsache, daß

2. ihre Stellung zum Geschäftsleben selber, ihr Benehmen als Geschäftsleute, die Art und Weise ihrer Geschäftsführung, daß das, was man ihren Geschäftsstil nennen könnte, durchaus von demselben Geist zeugen, aus dem jene Äußerungen über den Sinn des Erwerbes geboren sind.



Das Tempo ihrer geschäftlichen Tätigkeit war noch ein gemächliches; ihr ganzes Gehaben ein geruhfames. Noch war kein Sturm in ihrem Tun.

213) The Oeconomy of Human Life, 121.

200

Werner Sombart Der Bourgeois S.200

Durch alle italienischen Kaufmannsbücher geht das Sehnen nach einem ruhigen Leben in der Villa, die deutsche Renaissance hat denselben Zug, die Geschäftsleute zu feudalisieren, und diesen Zug treffen wir unverändert an noch in den Gewohnheiten der englischen Kaufleute im 18. Jahrhundert. Das Romantische erscheint uns also hier (wir werden sehen, daß es noch einen ganz anderen Sinn haben, daß es in einer ganz anderen Kaufstrecke seinen Platz finden kann) als ein gemeinsames Merkmal frühkapitalistischer Wirtschaftsgesinnung.

Werner Sombart Der Bourgeois S.200/1

Wie durchaus es noch die englische Geschäftswelt in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts beherrschte, dafür bringt uns wieder Defoe den Beweis bei durch seine Betrachtungen, mit denen er die offenbar allgemeine Gepflogenheit der englischen Kaufleute, sich beizeiten zurückzuziehen, begleitet (im XXI. Ch. der 5. Auflage des Compl. Engl. Tradesman).

Er meint: wer sich 20000 £ erworben habe, für den sei es wohl an der Zeit, das Geschäft aufzugeben. Mit diesem Gelde kann er sich schon ein ganz hübsches Gut kaufen, und damit tritt er in die Gentry ein. Er gibt diesem neugebackenen Gentleman nun folgende Lehren auf den Weg: 1. er soll sein haushälterisches Leben auch in Zukunft weiterführen: von den 1000 £ Rente soll er höchstens 500 £ verzehren und mit dem Ersparten seinen Besitz vergrößern; 2. er soll sich nicht in Spekulationen einlassen und nicht an Gründungen beteiligen:



er hat sich doch zurückgezogen, um das zu genießen, was er erworben hat (retir'd to enjoy what they had got): warum es da in gewagten Unternehmungen wieder aufs Spiel setzen? Welcher andere Grund als reine Habsucht kann solch einen Mann überhaupt veranlassen, sich in neue Abenteuer zu stürzen? So einer hat nichts anderes zu tun, als sich ruhig zu verhalten, nachdem er in solche Lebenslage gekommen ist (Such an one . . . has nothing to do but to be quiet, when he is arrived at this situation in life). Vorher mußte er allerdings, um sein Vermögen zu erwerben, fleißig und tätig sein; jetzt hat er aber nichts zu tun, als den Entschluß zu fassen, faul und untätig zu sein (to determine to be indolent and inactive). Staatsrenten und Landbesitz sind die einzig richtige Anlage für seine Ersparnisse.

201/2

Werner Sombart Der Bourgeois, S.201/2

Wenn diese Bourgeois alten Stils nun aber arbeiteten, so war die Geschäftsführung selbst derart, daß sich in einer gegebenen Zeit eine möglichst geringe Anzahl von Geschäftsakten abspielte. Der geringen extensiven Entwicklung der Geschäftstätigkeit entsprach eine ebenso geringe intensive Entwicklung. Bezeichnend für den Geist, in dem man Geschäfte betrieb, erscheint mir der Umstand, daß alle frühere Geschäftsweisheit darauf hinauslief, möglichst hohe Preise zu erzielen, damit man mit einem möglichst geringen Umsatz einen hohen Profit erreiche: kleiner Umsatz, großer Nutzen, ist das Geschäftsprinzip der Unternehmer von damals. Nicht nur etwa der kleinen, halb handwerksmäßigen Existenzen; nein selbst der ganz großen Erwerbsgesellschaften. Es war der Grundsatz beispielsweise der holländisch-ostindischen Kompagnie: „keine Ge-



schäfte mit großem Nutzen“ zu treiben. Daher ihre Politik: die Genserbäume auszurotten; reichliche Ernten zu verbrennen usw. Dieses tat man auch deshalb, um den schädlichen Genuß der Kolonialwaren nicht den Armen zuteil werden zu lassen.

202

Werner Sombart — Der Bourgeois, S.202

Es war im wesentlichen ein Absatz an die Reichen, den man im Auge hatte, und der ist immer bequemer als ein Absatz an die große Masse²¹⁴). Ein Spiegelbild dieser Auffassung war die Theorie der ökonomischen Schriftsteller, die (wie überall) während des ganzen 17. und 18. Jahrhunderts Verteidiger hoher Preise waren²¹⁵).

214) G. Smith, Diss. de privilegiis societatis Indiae orientalis (1786) 16; zitiert bei Laspeyres, a. a. O. S. 91.

215) E. Laspeyres, a. a. O. S. 87.

204

Werner Sombart — Der Bourgeois S.204

Bis ins 19. Jahrhundert hinein besteht bei vornehmen Häusern eine Abneigung selbst gegen einfache Geschäftsanzeigen: so sind wir beispielsweise gerade von den New Yorker Firmen unterrichtet, daß sie diese Abneigung noch um die Mitte des 19. Jahrhunderts hegten²²¹).

Als durchaus verwerflich galt aber noch lange Zeit, während welcher die Geschäftsanzeige schon bestand, die Geschäftsreklame, das heißt die Anpreisung, der Hinweis auf besondere Vorzüge, die ein Geschäft etwa vor anderen aufzuweisen sich annahm. Als den höchsten Grad kaufmännischer Unanständigkeit aber betrachtete man die Ankündigung: daß man billigere Preise nehme als die Konkurrenz.

221) »No respectable house would overdo the thing. There was a sort of self-respect about the articles advertised...« Walter Barrett, The old merchants of New York City (1863), 22. 25.



Die Stellung zur Konkurrenz und zur Rund-
 schaft entspricht der eigenen Geschäftsführung: man will doch
 vor allem seine Ruhe haben: dieses „statische Prinzip“, das
 alles vorkapitalistische Wirtschaftsleben ausschließlich beherrscht
 hatte, nimmt doch auch im Gefüge des frühkapitalistischen Geistes
 noch immer eine bedeutende Stellung ein. Die „Rundschafft“
 ist noch wie ein umfriedeter Bezirk, der dem einzelnen zu-
 gesprochen ist: wie das Territorium im überseeischen Lande, das
 der Handelsgesellschaft als abgegrenztes Gebiet zur alleinigen
 Ausbeutung überlassen ist.

Gerade über diese Eigenart der frühkapitalistischen Wirt-
 schaftsgestaltung habe ich mich unlängst in anderem Zusammen-
 hange ausführlich ausgesprochen²¹⁹⁾ und ich kann mich deshalb hier
 mit wenigen Hinweisen begnügen. Ich will nur auf einige
 wichtige Geschäftsgrundsätze und Geschäftsauffassungen ver-
 weisen, die sich aus dem Prinzip einer statisch gedachten Wirt-

Propriety of the Erich Fromm Document Center. For personal use only. Citation or publication of
 material prohibited without express written permission of the copyright holder.
 Eigentum des Erich Fromm Dokumentationszentrums. Nutzung nur für persönliche Zwecke.
 Veröffentlichungen – auch von Teilen – bedürfen der schriftlichen Erlaubnis des Rechteinhabers.





Handhabung ergeben mußten und die den Ideenzirkel des
Bourgeois alten Stils in der Tat auch beherrscht haben.

Auf das strengste verpönt war aller „Kundenfang“: es galt
als „unchristlich“, als unsittlich, seinen Nachbarn die Käufer
abspenstig zu machen. Unter den „Regeln der Kaufleute, die
mit Waren handeln“, befindet sich eine, die lautet: „Wende
keinem seine Kunden oder Handelsmann weder münd- noch
schriftlich ab; und tue einem andern auch nicht, was Du wilt,
daß Dir nicht gesche.“ Diesen Grundsatz schärfen denn auch
die Kaufmannsordnungen immer wieder von neuem ein: in der
„Mahnischen Policey Ordnung“ (18. Jc.) heißt es, „daß niemand
den andern vom Kauff abtreiben oder mit höherem Bieten
demselben eine Ware verteuern soll; bey Verlust der gekauften
Ware; niemand (sollte) sich in des andern Handel eindringen
oder seinen eigenen so stark führen, daß andere
Bürger darüber zu Grunde gehen.“ Die sächsischen

2

Kramer-Ordnungen von 1672, 1682, 1692 bestimmen in Art. 18:
„Soll kein Kramer dem andern seine Kaufleute von seinen
Buden oder Eram Laden abruffen noch mit Wincken oder
andern Geberden und Zeichen vom Kauf abhalten weniger die
Kaufleute für eines andern Buden oder Gewölben mahnen, ob
sie ihm gleich mit Schulden verhaftet seyn“²¹⁹⁾.

Ganz folgerichtig waren dann aber auch alle Praktiken im
einzelnen verpönt, die darauf hinausliefen, seine Kundschaft zu
vergrößern.

219) Die Juden und das Wirtschaftsleben S. 132 ff.

220) Siehe die Belege in der „Allgemeinen Schatzkammer der
Kaufmannschaft“ 1741 f., 3, 148; 4, 677; 3, 1325 f.; 1, 1392.

205

Werner Sombart Der Bourgeois S.205

Als eine geradezu schmutzige Praktik aber galt der öffent-
liche Hinweis darauf. In der fünften Auflage des Complete
English Trademan (1745) findet sich eine Anmerkung der
Herausgeber folgenden Inhalts: „Seit unser Autor schrieb
(Defoe starb 1731), ist die Unsitte des Unterbietens so scham-
los entwickelt (this underselling practice is grown to such a
shameful height), daß gewisse Leute öffentlich bekanntmachen:
daß sie ihre Waren billiger als die übrige Kaufmannschaft ab-
geben (that particular persons publicly advertise that they
undersell the rest of the trade).

Ein besonders wertvolles Dokument besitzen wir für Frankreich, sogar aus der zweiten Hälfte des 18. Jahrhunderts, woraus mit aller Deutlichkeit hervorgeht, wie unerhört die Preisunterbietung und deren öffentliche Bekanntmachung damals selbst in Paris noch waren. Es heißt darin (einer Ordonnanz des Jahres 1761), daß derartige Manipulationen nur als die letzte Verzweiflungsstat eines unsoliden Geschäftsmannes angesehen werden müssen. Die Ordonnanz verbietet auf das strengste allen en gros- und en détail-Kaufleuten in Paris und seinen Vororten, „daß einer hinter dem andern herlaufe“, um ihren Waren Absatz zu verschaffen; insbesondere aber Zettel zu verteilen, um darauf auf ihre Waren hinzuweisen.

208

Das heißt, schließt unser Gewährsmann seine Darstellung, die Warenzirkulation unterbinden; daß heißt Handel treiben mit wenig Händen (this is managing trade with a few hands) und wenn eine derartige Praxis, wie sie allem Anschein nach sich einzubürgern begonnen hat, allgemein wird, so wird eine Million Menschen in England, die jetzt ihr gutes Auskommen im Handel findet, beschäftigungslos werden und ihre Familien werden mit der Zeit betteln gehen müssen.

208

Diese Sätze, scheint mir, sprechen Bände. Wie völlig unverständlich müssen diese Gedankengänge einem modernen Geschäftsmann vorkommen!

Aber auch andere Weisen, sich auf Kosten anderer Wirtschaften zu bereichern, die Kräfte anderer Wirtschaftssubjekte zu stören, um sich einen Vorteil zu verschaffen, galten als verwerflich. Der Verfasser des „Vollkommenen englischen Kaufmanns“ stellt über die Unzweckmäßigkeit und Unstatthaftigkeit solchen Niederkonkurrierens folgende Betrachtungen an, die überaus lehrreich sind für die Erkenntnis damaliger Wirtschaftsgrundsätze und uns wiederum einen deutlichen Beweis dafür erbringen, daß alles noch in statischen, und wenn man will, traditionalistischen Anschauungen befangen war. Wir müssen immer bedenken, daß der Verfasser des berühmten Kaufmannsbuches ein durchaus fortgeschrittener Geschäftsmann war und sonst in durchaus kapitalistischem Geiste dachte.

Der Fall, den er uns vorführt, ist folgender²²²): am Absatz des Wiltshirer Luches an den Ladenbesitzer in Northampton sind folgende Personen beteiligt:



1. der Kärner, der die Tuche von Warminster nach London führt;

2. Mr. A., der Kommissionär oder Faktor, der die Tuche in Blackwell-Hall feilbietet;

3. Mr. B., der Woolen-draper, der Großhändler, der sie an Mr. C., den Ladenbesitzer in Northampton verkauft;

4. der Northamptoner Fuhrmann, der sie nach Northampton bringt.

Nun ist da ein Mr. F. G., ein anderer Detaillist in Northampton, ein reicher Mann (an over-grown tradesman), der mehr Geld als seine Nachbarn hat und infolgedessen keinen Kredit in Anspruch zu nehmen braucht. Dieser findet aus, wo die Tuche gemacht werden, und knüpft nun mit dem Warminsterer Tuchfabrikanten direkte Beziehungen an. Er kauft die Ware beim Produzenten und läßt sie auf eigenen Sauntieren direkt nach Northampton schaffen. Und weil er vielleicht bar be-

2

zahlt, gibt ihm der Tuchfabrikant die Tuche einen Penny pro Elle billiger, als er sie dem Londoner Großhändler verkauft hatte.

Was wird nun die Folge dieses Vorgehens sein? Der reiche Tuchhändler in Northampton wird folgende Vorteile haben:

1. spart er an Transportkosten. Allerdings wird er für den Transport von Warminster nach Northampton etwas mehr bezahlen müssen, weil der Weg weiter als nach London ist und abseits von der gewöhnlichen Route liegt; aber da er vielleicht drei bis vier Saumlasten auf einmal bezieht, wird er diesen Verlust wieder einbringen. Wenn er dann noch die Pferde mit Wolle belädt, die er dem Warminsterer Tuchfabrikanten liefert, so kostet ihm der Transport der Tuche gar nichts. Er bekommt also die Tuche $\frac{2}{6}$ billiger in seinen Laden herein als sein Nachbar; und indem er sie um diesen Preis billiger an D. E. Esq. und die andere Kundschaft verkauft, zieht er diese



FROMM-Online

sämtlich von seinem ärmeren Konkurrenten ab, der nur noch an solche Kunden verkaufen kann, die vielleicht bei ihm in der Kreide stehen und deshalb bei ihm kaufen müssen, weil sie sein Geld brauchen.

Aber das ist noch nicht alles: dieses Mrs F. G. von Northampton wegen, der nun direkt vom Produzenten kauft, werden der Fuhrmann von Warminster, der Fuhrmann von Northampton und Mr. A., der Blackwell-Hall-Faktor, ganz ausgeschaltet; und Mr. B., der Tuchgroßhändler, der eine große Familie hat, eine hohe Miete bezahlt, wird ruiniert, weil er den Zwischenhandel verliert. Auf diese Weise ist der Kanal des Handels abgelenkt; der Strom ist abgeschnitten, und alle Familien, die früher von dem Handel lebten, sind brotlos geworden und irren in der Welt herum, um ihren Unterhalt anderswo zu suchen und ihn vielleicht überhaupt nicht zu finden.

Und was ist der Gewinn, der bei diesem ganzen Veraubungs-

3

systeme herauspringt? Ausschließlich dieser: einen habfüchtigen (covetous) Mann reich zu machen; und – daß der Herr D. E. von Northamptonshire den Stoff für seine Anzüge um so und so viel die Elle billiger einkauft: ein ganz belangloser Vorteil für ihn, den er gar nicht übermäßig hoch bewertet, und der sicher in keinem Verhältnis zu den Wunden steht, die der Handel empfangen hat.

222) Compl. Engl. Tradesman. 5. ed. 2, 151 ff.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.209

Offenbar stand Jos. Child, wie in so vielen Dingen, im Gegensatz zu der großen Mehrzahl seiner Zeitgenossen und wohl auch seiner Berufsgenossen, wenn er dafür eintrat, daß es der Einsicht des Unternehmers zu überlassen sei, welcher Art Waren und von welcher Güte er sie auf den Markt bringen wolle. Wie seltsam mutet es uns heute an, wenn Child noch für das Recht des Fabrikanten auf Schundwarenproduktion kämpft! „Wenn wir“, ruft er aus²²³⁾, „den Weltmarkt erobern wollen, müssen wir es den Holländern nachahmen, die die schlechteste Ware ebenso wie die beste produzieren, damit wir in den Stand gesetzt werden, alle Märkte und alle Geschmäcker zufrieden zu stellen.“

Endlich scheint mir bezeichnend für den Geist, der den Bourgeois alten Stil befehlte,

223) Jos. Child, A new discourse of trade 4. ed. p. 159.

4. seine Stellung zur Technik. Auch hier lehrt derselbe Gedanke wie überall wieder: Fortschritte in der Technik sind nur wünschenswert, wenn sie kein Menschenglück zerstören. Die paar Pfennige, die sie das Produkt vielleicht verbilligen, sind die Tränen nicht wert, die sie etwa den Familien durch sie arbeitslos gewordener Arbeiter verursachen. Also auch hier steht im Mittelpunkt des Interesses der Mensch, der dieses Mal sogar „nur“ der Lohnarbeiter ist. Aber auch an diesen dachte man früher, wenn auch vielleicht aus selbstsüchtigen Gründen.

Wir haben eine Menge von Zeugnissen, aus dem mit voller Deutlichkeit hervorgeht, daß man namentlich gegen die Einführung „arbeitsparender“ Maschinen eine große Abneigung hatte. Ich führe ein paar besonders lehrreiche Fälle an, in denen diese Abneigung zutage tritt.

Im zweiten Jahr der Elisabeth (von England) unterbreitet ein venezianischer „Erfinder“ (eine jener typischen Erscheinungen, die wir bereits kennen gelernt haben) dem Vorstand der Tuchmachergunft (in der aber schon damals im wesentlichen kapitalistische Verleger saßen) eine arbeitsparende Maschine zum Walken breiter Tuche. Nach reiflicher Überlegung kommt der Vorstand zu einem ablehnenden Bescheide: die Maschine würde zahlreiche Arbeiter brotlos machen²²⁴).

Bis 1684 war in Frankreich der Strumpfwirkerstuhl verboten (auch in bereits kapitalistisch organisierten Gewerben), vorwiegend, weil man fürchtete, er könne den armen Leuten den Verdienst schmälern²²⁵).



224) »It wolde be a grete decay unto the companye, whereupon the Mr. and Wardens gave the said stranger grete thanks and also XX s in money towards his charge and so parted ..« Clothworkers Court Book Jane 21. 2 Elizabeth bei Antwin, Ind. organ (1904), 117.

225) »Les métiers ont été longtemps défendus dans le royaume, parce que les bas s'y faisaient avec plus de diligence et de finesse et qu'on craignait qu'ils ne détruisissent le tricot qui fait subsister quantité de pauvre gens ...« sagte 1697 der Intendant von Bourges; bei Levasseur, Hist. 2, 257.

210 - 11

Werner Sombart

Der Bourgeois S.210/11

Colbert erblickt in dem Erfinder arbeitssparender Maschinen einen „Feind der Arbeit“; Friedrich M. erklärt: „sobann ist es auch gar nicht meine Intention, daß die Spinnmaschine allgemein werde. . . . Es würde sonst eine sehr große Menge Menschen, die bisher vom Spinnen sich ernährt haben, außer Brot gesetzt werden; das kann unmöglich angehen“^{226a}).

Daß ein Mann von so vornehmer Besinnung und so feinem Geschmack wie Montesquieu gegen allen technischen Fortschritt eingenommen war — er hielt den Gebrauch der Maschinen, selbst den der Wassermühlen nicht ohne weiteres für einen Segen!²²⁷ —, wird uns nicht in Erstaunen versetzen.

over.

226a) Die beiden letzten Citate entnehme ich Carl Ergang, Untersuchungen zum Maschinenproblem in der Volksw. Lehre. Freib. Volksw. Abh. I. Bd., 2. Erg. Heft (1911), 4 f. 10.

227) »Ces machines, dont l'objet est d'abrèger l'art, ne sont pas toujours utiles. Si un ouvrage est à un prix médiocre, et qui convienne également à celui qui l'achète et à l'ouvrier qui l'a fait; les machines qui en simplifieroient la manufacture, c'est-à-dire, qui diminueroient le nombre des ouvriers, seroient pernicieuses; et si les moulins à eau n'étoient pas partout établis, je ne les croirois pas aussi utiles, qu'on le dit; parce qu'ils ont fait reposer une infinité de bras, qu'ils ont privé bien des gens de l'usage des eaux, et ont fait perdre la fécondité à beaucoup de terres.« Montesquieu, Esprit des Lois Liv. XXIII. Ch. XV.

Werner Sombart

Der Bourgeois S. 211

211

Aber selbst ein so waschechter Business-man wie Postlethwayt spricht sich doch noch sehr zurückhaltend gegenüber neuen Erfindungen aus²²⁸⁾. Arbeitsparende Maschinen seien in Staaten ohne auswärtigen Handel auf alle Fälle verderblich; selbst Handelsstaaten dürften nur bestimmte Maschinen zulassen und sollten alle verbieten, die Güter für den Inlandskonsum erzeugten: „was wir an Schnelligkeit in der Ausführung gewinnen, verlieren wir an Kraft“ (what we gain in expedition, we lose in strength).

228) Postlethwayt, Dict. of Commerce 2^a (1758), 121.

Werner Sombart

Der Bourgeois S. 217

1. nach dem Ideal Ausschau halten, nach den zentralen Lebenswerten, nach denen sich der moderne Wirtschaftsmensch orientiert. Und da stoßen wir denn alsbald auf eine seltsame Verschiebung in der Stellung des Menschen zu den im engeren Sinne persönlichen Werten: eine Verschiebung, die mir für die gesamte übrige Lebensgestaltung von entscheidender Bedeutung geworden zu sein scheint. Ich meine die Tatsache, daß der lebendige Mensch mit seinem Wohl und Wehe, mit seinen Bedürfnissen und Anforderungen aus dem Mittelpunkte des Interessentkreises herausgedrängt worden ist, und daß seine Stelle ein paar Abstrakta eingenommen haben: der Erwerb und das Geschäft. Der Mensch hat also, was er bis zum Schlusse der frühkapitalistischen Epoche geblieben war, aufgehört, das Maß aller Dinge



zu sein. Das Streben der Wirtschaftssubjekte ist vielmehr auf möglichst hohen Erwerb und möglichste Blüte des Geschäfts gerichtet: zwei Dinge, die im engsten unlöslichen Zusammenhange miteinander stehen, wie wir gleich sehen werden. Und zwar ist ihre Beziehung zueinander diese: daß die Unternehmer die Geschäftsblüte anstreben wollen und den Erwerb betreiben müssen (auch wenn sie ihn gar nicht mit Bewußtsein als Ziel sich vorgesetzt haben).

Werner Sombart Der Bourgeois S. 217/8

Was überall als das lebendige Interesse des Unternehmens durchscheint, ist gewiß nicht immer — und sicher nicht bei den führenden Persönlichkeiten, die den Typus bestimmen — das Gewinnstreben. Ich glaube, Walther Rathenau hat durchaus recht, wenn er einmal sagt: „Ich habe noch niemals einen Geschäftsmann gekannt, dem das Verdienen die Hauptsache seines Berufes war, und ich möchte behaupten, daß, wer am persönlichen Geldgewinn hängt, ein großer Geschäftsmann überhaupt nicht sein kann“²²⁹). Was jedem Unternehmer vielmehr immer am nächsten am Herzen liegt, das ist etwas anderes; das, was ihn ganz erfüllt, ist das Interesse an seinem Geschäft. Das hat Walther Rathenau wieder in klassischer Form wie folgt ausgesprochen: „Das Objekt, auf das der Geschäftsmann seine Arbeit und seine Sorgen, seinen Stolz und seine Wünsche häuft, ist sein Unternehmen; es heiße, wie es wolle: Handelsgeschäft, Fabrik, Bank, Reederei, Theater, Eisenbahn. Dies Unter-

nehmen steht ihm gegenüber wie ein körperlich lebendiges Wesen, das durch seine Buchführung, Organisation und Firmen ein unabhängiges wirtschaftliches Dasein führt. Der Geschäftsmann kennt kein anderes Trachten, als daß dieses Geschäft zu einem blühenden, starken und zukunftsreichen Organismus erwachse . . ." ²²⁹⁾

Dasselbe sagen fast mit den gleichen Worten alle Unternehmer unserer Tage, wo sie sich über den „Sinn“ ihrer Tätigkeit geäußert haben.

229) Walther Rathenau, *Reflexionen* (1908), 81.

230) W. Rathenau, a. a. S. 82.

Werner Sombart

Der Bourgeois, S. 218

Nun müssen wir uns klar sein, daß die Blüte eines „Geschäfts“, das heißt also einer kapitalistischen Unternehmung, die immer mit einer Geldsumme anfängt und immer mit einer Geldsumme endigt, gebunden ist an die Erwerbung eines Überschusses. Geschäftlicher Erfolg kann offenbar nur Überschusswirtschaft bedeuten. Ohne Profit keine Geschäftsblüte. Eine Fabrik mag die kostbarsten oder die wohlfeilsten Produkte herstellen; die Qualität ihrer Produkte mag ihr einen Weltruf verschafft haben: arbeitet sie dauernd mit Unterbilanz, so ist sie im kapitalistischen Sinn ein mißglücktes Unternehmen. Wenn dieses Geschöpf — auf dessen Gedeihen der Unternehmer sein ganzes Sinnen und Trachten richtet —, wenn die kapitalistische Unternehmung wachsen und blühen soll, muß sie Profit abwerfen: Prosperieren heißt rentieren ²³¹⁾.

Das ist es, was ich meinte, wenn ich vorhin sagte: der Unternehmer will die Blüte seines Geschäfts, und er muß den Erwerb wollen.

231) Ausführlicher habe ich dieses Problem der „Objektivierung des Gewinnstrebens“ behandelt im „Archiv für Soz. Wissenschaft“ Bd. 29, S. 700 ff.

Werner Sombart

Der Bourgeois, S. 218/19

Mit dieser Zielsetzung — das ist die Pointe — ist der Endpunkt des Strebens eines Unternehmers in die Unendlichkeit gerückt. Für den Erwerb ebensowenig wie für die Blüte eines Geschäfts gibt es irgendwelche natürliche Begrenzung, wie sie etwa durch den „standesgemäßen“ Unterhalt einer Person aller früheren Wirtschaft gegeben war. In keinem noch so fernen Punkte kann der Gesamtgewinn so hoch steigen, daß man sagen könnte: es ist genug. Und wenn an irgendeinem Punkte der Entwicklung die Ausdehnung eines Geschäfts nicht mehr zur Steigerung seiner Prosperität beitrüge, so sorgt die Allseitigkeit des modernen Unternehmertums dafür, daß sich an das eine Geschäft ein zweites und drittes anreihet. Daher wird nicht nur ein Streben nach Expansion des einen Geschäfts, sondern ein ebenso starkes Streben nach Neubegründung anderer Geschäfte in unserer Zeit als Drang, der dem auf der Höhe stehenden Unternehmer innewohnt, wahrnehmen können.

Immer stößen wir auf eine Art von psychischem Zwang, wenn wir das Streben des modernen Unternehmertums analysieren. Oft will er nicht weiter auf der Bahn; aber er muß wollen. Das bezeugen zahlreiche Aussprüche bedeutender Persönlichkeiten. „Immer hoffen wir,“ sagt Carnegie einmal, „daß wir uns nicht noch weiter auszudehnen brauchen, stets aber finden wir wieder, daß ein Aufschub weiterer Ausdehnung einen Rückschritt bedeuten würde“²³²⁾.

232) A. Carnegie, Selbstbiographie, deutsch im „Evangelium des Reichtums“ (1905), XXVII.

Werner Sombart

Der Bourgeois, S.219/220

Als Rockefeller gefragt wurde, was ihn zu seinen Trustunternehmungen veranlaßt habe, antwortete er: der erste Grund zu der Gründung war der Wunsch, unser Können und unser Kapital zu vereinigen, um ein Geschäft von einiger Größe und Bedeutung an die Stelle vieler Kleinen zu setzen (to carry on a business of some magnitude and importance in place of the small business that each separately had theretofore carried on). „Als einige Zeit vergangen war (fährt er fort) und die Mängelheiten des Geschäfts zutage traten, fanden wir, daß mehr Kapital nötig war, fanden auch die nötigen Menschen und die bedurften Kapitalsummen und gründeten die Standard Oil Company mit einem Kapital von 1000000 \$. Später fanden wir aus, daß noch mehr Kapital gewinnbringend angelegt werden könne . . . und erhöhten unser Kapital auf 3500000 \$. Als das Geschäft sich ausdehnte . . . wurde



mehr Kapital hineingesteckt: das Ziel blieb immer dasselbe: unser Geschäft zu erweitern, indem wir die besten und billigsten Produkte lieferten (the object being always the same to extend our business by furnishing the best and cheapest products)²³³). Das Monomanische tritt in dieser Zeugen- aus- sage Rockefellers prachtvoll deutlich in die Erscheinung: Kapital wird auf Kapital getürmt, weil (!) das Geschäft wächst. „Ausdehnung des Geschäfts“ ist der leitende Gesichtspunkt. Billigkeit und Güte der Produktion Mittel zu diesem Zwecke.

233) Rep. of the Ind. Comm. (1900), 795.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.220

Den meisten Unternehmern kommt etwas anderes als dieses (für den außenstehenden Betrachter völlig sinnlose) Streben nach Expansion wohl gar nicht zum Bewußtsein. Fragt man sie: wozu denn all dieses Bestreben eigentlich dienen solle, so schauen sie einen erstaunt an und antworten ein wenig gereizt: das verstehe sich doch von selbst, das erheische doch das Gedeihen des Wirtschaftslebens, das erfordere doch der wirtschaftliche Fortschritt.

Forscht man nach, was sich hinter diesen meist ganz allgemein gehaltenen und ziemlich stereotypen Wendungen wohl für eine Ideenassoziation verbergen möge, so findet man, daß sie mit „wirtschaftlichem Aufschwung“ oder „Fortschritt“ die Ausweitung dessen meinen, was man den wirtschaftlichen Apparat nennen könnte, also gleichsam die Gesamtheit oder den Inbegriff des Inhalts aller Unternehmungstätigkeit: Steigerung der Produktion — Lieferung immer größerer Mengen von Gütern zu den billigsten Preisen — riesige Absatzziffern — riesige Verkehrs- ziffern — raschesten Güter-, Personen- und Nachrichten-transport.

Für den unbeteiligten Beobachter ist die erteilte Antwort nicht weniger sinnlos als das Unendlichkeitsstreben selbst, das er vorher beobachtet hatte, und nach dessen Vernunftsgründen er gefragt hatte. Begnügt man sich also bei dieser Antwort auch noch nicht, weil man das Bedürfnis fühlt, der Sinnlosigkeit doch einen irgendwelchen Sinn unterzulegen, ist man der Meinung, daß schließlich doch irgend etwas wie ein Lebenswert die Grundlage aller dieser Strebungen bilden müsse (wenn er auch den beteiligten Menschen selber nicht zum Bewußtsein kommt, wenn er nur etwa in der Tiefe ihrer Seele wie ein Instinkt schlummert), da doch sonst ganze Generationen nicht geisteskranker, sondern sehr geistesstarker Menschen nicht von dem gleichen Orange erfüllt sein könnten, fängt man an, auf eigene Faust die Psyche des modernen Wirtschaftsmenschen zu analysieren, so stößt man bei seinen Nachforschungen auf — das Kind. In der Tat scheint mir die Seelenstruktur des



modernen. Unternehmers, wie des von seinem Geiste immer mehr angefeindeten modernen Menschen überhaupt am ehesten uns verständlich zu werden, wenn man sich in die Vorstellungs- und Wertewelt des Kindes versetzt und sich zum Bewußtsein bringt, daß in unseren überlebensgroß erscheinenden Unternehmern und allen echt modernen Menschen die Triebkräfte ihres Handelns dieselben sind wie beim Kind. Die letzten Wertungen dieser Menschen bedeuten eine ungeheure Reduktion aller seelischen Prozesse auf ihre allereinfachsten Elemente, stellen sich als eine vollständige Simplifizierung der seelischen Vorgänge dar, sind also eine Art von Rückfall in die einfachen Zustände der Kinderseele.

Ich will diese Ansicht begründen.

Das Kind hat vier elementare Wertekomplexe, vier „Ideale“ beherrschen sein Leben:

1. das sinnliche Große: im erwachsenen Menschen und darüber hinaus im Riesen verkörpert;

2

2. die rasche Bewegung: im raschen Laufen, im Treiben des Kreisels, im Drehen auf dem Karussell verwirklicht sich ihm dieses Ideal;

3. das Neue: es wirft das Spielzeug weg, um ein anderes zu ergreifen, es fängt ein Werk an, um es unvollendet zu lassen, weil eine andere Beschäftigung es anzieht;

4. das Machtgefühl: es reißt der Fliege die Beine aus, zwingt den Hund zum Schönmachen und Apportieren (immer wieder), läßt den Drachen in die Luft steigen.

Diese — und wenn wir genau nachprüfen nur diese — Ideale des Kindes stecken nun aber in allen spezifisch modernen Wertvorstellungen.

Werner Sombart

Der Bourgeois, S.234

Als 1911 gegen den Tabaktrust nach dem Scherman-Gesetz vorgegangen wurde, erklärte der das Urteil verkündende Richter: „Die ganze Kampagne des Trusts gegen die Unabhängigen wurde mit staunenswerter Schlaubeit, Vorsicht und Raffinement ausgedacht, sowie durchgeführt. Im Felde der Konkurrenz wurde jedes menschliche Wesen, das infolge seiner Tatkraft oder seiner Fähigkeiten dem Truste Angelegenheiten hätte bereiten können, unbarmherzig beiseite geschoben.“

Ein Mann, der sich selbst für einen sehr „rückständigen“ Unternehmer in dieser Hinsicht hielt, weil er „zu gutmütig“ sei, „zu viele Bedenken“ habe, Werner Siemens, ermahnt einmal seinen Bruder Karl zur „smarten“ Geschäftsführung mit folgenden Worten: „Sei nur immer streng und rücksichtslos. Das ist in einem so großen Geschäft nötig. Fängst du erst einmal an, auf Privatverhältnisse Rücksicht zu nehmen, so kommst du in ein Labyrinth von Ansprüchen und Intrigen hinein.“ (Brief vom 31. März 1856.)

Wird aber sein Rasen ewig währen? Wird er sich nicht müde rennen? Ich glaube, er wird es tun. Ich glaube, daß in der Natur des kapitalistischen Geistes selbst eine Tendenz liegt, die ihn von innen heraus zu zerlegen und zu ertöten trachtet. Wir sind selbst schon an verschiedenen Stellen unseres Weges solchen Zusammenbrüchen des kapitalistischen Geistes begegnet: im 16. Jahrhundert in Deutschland und Italien, im 17. Jahrhundert in Holland und Frankreich, im 19. Jahrhundert (in der Gegenwart) in England. Mögen auch zum Teil bei diesen Kollapsen besondere Umstände mitgewirkt haben: zum guten Teil war es die allem kapitalistischen Geiste immanente Tendenz, die die Wandlungen bewirkt hat, und die wir auch in Zukunft weiter wirkend uns vorstellen müssen. Was den Unternehmungsgeist, ohne den der kapitalistische Geist nicht bestehen kann, immer gebrochen hat, war das Verflachen in ein

sattes Rentnertum oder die Annahme feigneurialer Allüren. Der Bourgeois verfettet in dem Maße, wie er reicher wird und sich gewöhnt, seinen Reichtum in Rentenform zu nützen, gleichzeitig aber auch sich dem Luxus zu ergeben und das Leben eines Landgentleman zu führen. Sollten diese Mächte, die wir so oft am Werke sahen, in Zukunft nicht wirksam bleiben? Es wäre seltsam.

Aber in unserer Zeit wird dem kapitalistischen Geiste noch von einer anderen Seite her der Lebensfaden abgebunden: durch die zunehmende Verbureauftratisierung unserer Unternehmungen. Was der Rentner noch übrig läßt, nimmt der Bureauftrat weg. Denn in einem regelrechten bureauftratischen Riesenbetriebe, in dem nicht nur der ökonomische Rationalismus, sondern auch der Unternehmungsgeist mechanisiert ist, bleibt für den kapitalistischen Geist kein Raum mehr.

Werner Sombart

Der Bourgeois S.464

Was kommen wird, wenn einmal der kapitalistische Geist ausgehört haben wird, seine jetzige Spannkraft zu besitzen, geht uns hier nichts an. Vielleicht wird der Riefe dann, wenn er blind geworden ist, dazu abgerichtet, einen demokratischen Kulturkarren zu ziehen. Vielleicht auch ist es die Götterdämmerung. Das Gold wird dem Rheinstrom zurückgegeben.

Wer weiss es?

