

4.7.4. Der Unternehmer

Absatz Absatz, das ist es, was wir Unternehmer brauchen, regelmäßigen gesicherten Absatz, Aufträge auf lange Zeit im voraus, denn auf Regelmäßigkeit des Absatzes der Waren ist die Industrie angewiesen. Wir können doch nicht jeden Augenblick unsere eingearbeiteten Leute entlassen, jedesmal wenn der Absatz stockt, um kurze Zeit darauf neue, ungeschulte Leute einzustellen. Auch können wir nicht aufs Geratewohl fürs Lager arbeiten, wenn die festen Bestellungen fehlen. Absatz, gesicherten Absatz! Verschaffe man uns nur regelmäßigen Absatz, passende öffentliche Einrichtungen für den Tausch unserer Erzeugnisse - mit den Schwierigkeiten der Technik werden wir dann schon fertig werden. Absatz, Barzahlung, währende Preise - das übrige können wir selbst schaffen.

Das waren unsere Wünsche, als von der Einführung des Freigeldes die Rede war. Und diese Wünsche sind erfüllt worden.

Was ist Absatz? Verkauf. Was ist Verkauf? Tausch der Waren gegen Geld. Woher das Geld? Vom Verkauf der Waren. Also ein Kreislauf!

Wenn nun, wie das mit dem Freigeld der Fall ist, das Geld den Inhaber sozusagen zum Kaufe zwingt und ihn durch den Verlust, den er durch jede Verzögerung des Kaufes erleidet, unausgesetzt an seine Pflichten als Käufer erinnert - so folgt der Kauf dem Verkauf auf dem Fuße und zwar zu allen Zeiten, unter allen denkbaren Verhältnissen. Wenn jeder so viel kaufen muß, wie er selbst verkauft hat - wie könnte da der Absatz noch stocken? Das Freigeld schließt also den Kreislauf des Geldes.

Wie die Ware das Angebot darstellt, so stellt jetzt das Geld die Nachfrage dar. Die Nachfrage schwebt nicht mehr in der Luft, sie wird nicht mehr wie ein Rohr im Winde von jedem politischen Lufthauch hin und her bewegt. Die Nachfrage ist keine Willensäußerung der Käufer, der Bankhäuser, der Wucherspieler, sondern das Geld ist jetzt die stoff- und fleischgewordene Nachfrage. Jetzt laufen die Geldbesitzer neben der Nachfrage einher; das Geld führt den Geldbesitzer wie einen Hund an der Leine.

Und es ist nur gerecht und billig, daß es so ist. Denn geht es uns Warenerzeugern oder Warenbesitzern etwa besser? Beherrschen wir das Angebot unserer Erzeugnisse oder werden wir umgekehrt durch deren Natur zum Angebot gezwungen? Befiehlt uns nicht die Natur unserer Waren, der Gestank, der ihnen entströmt, der Raum, den sie beanspruchen, die Feuersgefahr, die Fäulnis, der sie unterworfen sind, der Wechsel des Geschmacks, die Zerbrechlichkeit und tausend andere Umstände, daß wir sie verkaufen, und zwar immer sofort nach ihrem Entstehen? Wenn also das Angebot von Waren so unter einem natürlichen stofflichen Zwang steht, fordert es da nicht die Billigkeit, daß auch die Nachfrage nach Waren, das Angebot von Geld unter Zwang gestellt werde?

Eine mannhafte Tat war es, als man mit dem Freigeld diese Frage bejahte. Bis dahin hatte man immer nur an die Käufer gedacht, jetzt hat man sich darauf besonnen, daß auch die Verkäufer Wünsche haben, und daß alle Wünsche des Käufers nur auf Kosten der Verkäufer

erfüllt werden können. Lange genug hat es gedauert, bis man zu dieser so einfachen Erkenntnis gelangte!

Fehlt es jetzt an Absatz, und neigen die Preise nach unten, so sagt man nicht mehr, es sei zu viel gearbeitet worden, wir hätten Überproduktion. Es fehlt an Geld, an Nachfrage, sagt man jetzt. Dann setzt das Reichsgeldamt mehr Geld in Umlauf, und da das Geld jetzt die verkörperte Nachfrage ist, so steigen die Preise auf ihren richtigen Stand. Wir arbeiten und werfen unsere Waren auf den Markt - das Angebot; das Reichswährungsamt prüft das Angebot und wirft eine entsprechende Geldmenge auf den Markt - die Nachfrage. Nachfrage und Angebot sind jetzt Arbeitserzeugnisse. Von willkürlicher Handlung, von Wünschen, Hoffnungen, wechselnden Aussichten, von Wucherspiel ist bei der Nachfrage keine Spur mehr. So groß wir die Nachfrage haben wollen, genau so groß wird sie bestellt und gemacht. Unser Erzeugnis, das Warenangebot, ist die Bestellung für die Nachfrage, und das Reichswährungsamt führt die Bestellung aus.

Und der Teufel holt den Leiter des Reichswährungsamtes, wenn er schläft, wenn er seine Pflichten versäumt! Er kann sich nicht mehr, wie unsere Reichsbankverwaltung, hinter der, eine unbeschränkte Vollmacht darstellenden, hohlen Phrase der "Verkehrsbedürfnisse" verbergen. Haarscharf sind dem Reichswährungsamt die Pflichten vorge-schrieben worden, haarscharf sind auch die Waffen, womit wir das Amt ausgerüstet haben. Die Mark deutscher Reichswährung war bisher ein unbestimmbares, breiartiges Ding. Jetzt ist die Mark deutscher Reichswährung ein fester Begriff geworden, und für diesen Begriff sind die Reichsbeamten verantwortlich.

Wir sind nicht mehr ein Spielball in den Händen der Geldmänner, der Bankleute, der Glücksritter; wir brauchen nicht mehr in untätiger Gottergebenheit zu warten, bis, wie man zu sagen pflegte, die "Konjunktur" sich besserte. Wir beherrschen jetzt die Nachfrage, denn das Geld, dessen Herstellung und Angebot wir in unserer Macht haben, ist an sich die Nachfrage. Das kann nicht oft genug wiederholt, nicht nachdrücklich genug betont werden. Wir sehen jetzt die Nachfrage, wir können sie greifen und messen, wie wir auch das Angebot sehen, greifen und messen können. Viel Ware - viel Geld, wenig Ware - wenig Geld. Das ist die Richtlinie des Reichswährungsamtes.

Eine ganz erstaunlich einfache Sache.

Woher es kommt, daß mit Einführung des Freigeldes auch die festen Bestellungen so reichlich einlaufen, daß der Betrieb auf Monate im voraus gesichert ist? Der Kaufmann sagt, der Käufer ziehe jetzt den Besitz von Waren dem des Geldes vor; man warte jetzt mit dem Kauf nicht mehr bis zum unmittelbaren Bedarf, sondern schaffe sich jetzt die Sachen an, wenn gerade das Geld dazu da sei. In jedem Hause befindet sich eine besondere Vorratskammer, und wer zu Weihnachten z. B. Geschenke zu machen hat, der wartet nicht mehr mit dem Kauf bis zum Weihnachtsabend, sondern er kauft dann, wenn er gerade die Gelegenheit hat. Darum werden die Weihnachtssachen jetzt während des ganzen Jahres gekauft, und für meine Puppenfabrik treffen Bestellungen jetzt während des ganzen Jahres ein. Das frühere Hasten und Jagen während der Weihnachtszeit verteilt sich jetzt auf das ganze Jahr. Und so geht es in

allen Gewerben. Wer einen Winterrock braucht, wartet nicht bis zum ersten Schneefall; er bestellt ihn, wenn er gerade das Geld dazu liegen hat, auch wenn das Quecksilber an dem Tage 30 Grad im Schatten zeigt. Denn das Geld brennt dem Käufer in der Tasche, wie dem Schneider das Tuch auf Lager brennt. Das Geld läßt dem Inhaber keine Ruhe, es schmerzt und juckt und erinnert ihn unausgesetzt daran, daß der Schneider nichts zu tun hat, daß er froh wäre, wenn man ihm jetzt schon für den kommenden Winter einen Anzug bestellte, - selbst wenn man diesen Anzug mit noch schlechterem Gelde, als das Freigeld ist, zahlte. Denn kein Geld ist so schlecht, daß es nicht noch besser wäre als unverkauftes Tuch.

Infolge dieses eigentümlichen Verhaltens der Käufer ist der größere Teil der kaufmännischen Niederlagen überflüssig geworden; denn wenn die Käufer lange Zeit im voraus sich mit allem versehen und nicht mehr auf unmittelbarer, sofortiger Lieferung bestehen, so hat der Kaufmann nicht mehr nötig, die Waren auf Lager zu nehmen. Er hält ein Musterlager, und jeder bestellt ihm das Gewünschte. Der Kaufmann sammelt so die Bestellungen, und treffen dann die Waren ein, so liefert er sie gleich von der Bahn aus ab. Natürlich verkauft er sie um so billiger.

Dieser Wegfall der Läden, wo man bisher immer alles vor dem unmittelbaren Bedarf kaufen konnte, bewirkt, daß auch die saumseligsten Käufer gezwungen werden, rechtzeitig zu überlegen, was sie an Waren wohl brauchen werden, um sich diese Waren durch Vorausbestellung rechtzeitig zu sichern. Und so haben wir nun durch das Freigeld es endlich erreicht, daß die Abschätzung des Warenbedarfs nicht mehr von den Kaufleuten, sondern von den Käufern selbst vorgenommen wird. Ein ganz gewaltiger Vorteil für alle Beteiligten! Der Kaufmann mußte bisher merkwürdigerweise im voraus den Bedarf der Käufer abschätzen, um seine Bestellungen zu machen. Daß er sich dabei irren konnte, ist klar. Jetzt schätzt der Käufer selbst seinen Bedarf ab, und da jeder schließlich den eigenen Bedarf, sowie die Mittel dazu besser kennt als der Kaufmann, so kommen Irrtümer sicherlich seltener vor.

So ist nun der Kaufmann ein bloßer Musterreiter geworden, und der Fabrikant ist sicher, daß die Aufträge, die ihm vom Kaufmann zugehen, nicht dessen persönliche Ansicht über den Warenbedarf widerspiegeln, sondern den unmittelbaren Bedarf der Verbraucher, den wirklichen Warenbedarf. Er hat jetzt in den Bestellungen ein untrügliches Bild der Wandlungen, die im Geschmack, in den Bedürfnissen des Volkes vorgehen, und er kann sich immer rechtzeitig diesen Wandlungen anpassen. Früher, als die Bestellungen immer nur die persönliche Ansicht der Kaufleute wiedergaben, waren plötzliche Umschläge, war der sogenannte Modenwechsel an der Tagesordnung.

Auch dadurch hilft mir das Freigeld über manche Schwierigkeiten hinweg.

Aber schließlich, wenn die Arbeit des Unternehmers so sehr erleichtert wird, wenn der Unternehmer nur mehr Techniker, nicht mehr Kaufmann zu sein braucht, so wird doch der Unternehmerge Gewinn darunter leiden müssen. An tüchtigen Technikern fehlt es ja nicht, und wenn die kaufmännische Leitung eines gewerblichen Unternehmens so wenig Schwierigkeiten mehr bietet, so wird jeder brauchbare Techniker auch ein brauchbarer Unternehmer. Nach den Gesetzen des Wettbewerbs muß dann aber auch wieder der Unternehmerge Gewinn auf den

gleichen Stand des Technikerlohnes herabgehen. Eine unangenehme Nebenerscheinung für so viele Untemehmer, deren Erfolge von ihrer kaufmännischen Begabung herrühren! Mit dem Freigeld ist die schöpferische Kraft auf kaufmännischem Gebiet überflüssig geworden, denn die Schwierigkeiten sind verschwunden, für deren Überwindung die vergleichsweise seltene, aber gerade darum so schwer bezahlte kaufmännische Begabung nötig war.

Wem wird nun der Wegfall des hohen Unternehmergewinnes zugute kommen? Irgendwo muß er zum Vorschein kommen. Entweder in herabgesetzten Warenpreisen oder, was schließlich auf eins hinausläuft, in heraufgesetzten Löhnen. Ein anderes gibt es nicht.