

# **Digitales Brandenburg**

hosted by **Universitätsbibliothek Potsdam**

## **Selbst ist der Mann**

**Smiles, Samuel**

**Colberg, 1886**

Neutes Kapitel. Geschäftsleute.

**urn:nbn:de:kobv:517-vlib-6782**

## Neuntes Capitel

### G e s c h ä f t s l e u t e

„Siehst du einen Menschen fleißig bei seinem Werke; der soll vor den Königen stehen.“

Sprüche Salomonis.

„Der Mensch gehört der niedrigsten Sphäre an, der es nicht gelernt hat, praktisch thätig zu sein.“

Owen Feltham.

Hazlitt stellt in einem seiner hübschen Essay's den Geschäftsmann als einen gewöhnlichen Menschen dar, der sich am Gängelbände bewegt, im Joche eines Gewerbes oder Handwerks, der nichts zu thun hat, als in dem gewohnten Geleise zu bleiben und seine Angelegenheiten ihren natürlichen Verlauf nehmen läßt. „Das große Erforderniß für die gedeihliche Leitung eines gewöhnlichen Geschäfts,“ jagt er, „ist die Abwesenheit der Phantasie und aller anderen Gedanken, als dessen an die Kundschaft und den engherzigsten Vortheil.“ Aber nichts ist einseitiger oder vielmehr unwahrer als eine solche Vorstellung. Natürlich giebt es ebenjowohl engherzige Geschäftsleute, wie es engherzige Gelehrte, Schriftsteller und Gesetzgeber giebt, aber wir haben auch andere von umfassendem Geiste, die zu einer Thätigkeit im allergrößten Stil befähigt sind. So sagt Burke in seiner Rede über den ostindischen Gesetzentwurf, er kenne Staatsmänner, die Krämerseelen wären und Kaufleute, die im Geiste von Staatsmännern handelten.

Wenn wir die Eigenschaften in Betracht ziehen, die nöthig sind, um mit Erfolg irgend ein bedeutendes Unternehmen zu leiten, nämlich technische Ausbildung, Bereitschaft

zum Handeln in unvorhergesehenen Fällen, die Fähigkeit die Arbeit einer großen Anzahl Menschen zu organisiren, großen Takt und Kenntniß der menschlichen Natur, beständige Weiterbildung und Erfahrung in der Praxis des Lebens, so ist es unserer Meinung nach offenbar, daß die Schule des Geschäfts keineswegs so beschränkt ist, wie einige Schriftsteller uns glauben machen wollen. Herr Helps ist der Wahrheit viel näher gekommen, wenn er sagt, daß vollendete Geschäftsmänner fast ebenso selten sind, als große Dichter, seltener vielleicht als vollendete Heilige und Märtyrer. Man kann wirklich von keinem andern Beruf mit solchem Nachdruck sagen, daß er Männer bildet, wie gerade vom Geschäft.

Es hat jedoch zu allen Zeiten Tröpfe gegeben, welche an der falschen Behauptung Gefallen fanden, daß geniale Menschen zum Geschäft nichts taugen, und daß eine Geschäftsthätigkeit den Menschen für höhere geistige Arbeiten unfähig mache. Der unglückliche junge Mann, der sich vor einigen Jahren das Leben nahm, weil er „zum Menschen geboren und zum Gewürzkrämer verdammt sei“, bewies durch seine That, daß er nicht einmal werth war ein Krämer zu werden. Denn nicht der Beruf entehrt den Menschen, sondern der Mensch entehrt den Beruf. Alle Arbeit, die redlichen Gewinn bringt, ist ehrenvoll, ob sie geistiger oder physischer Natur sei. Die Finger können schmutzig sein, wenn das Herz nur rein bleibt; denn der materielle Schmutz besudelt nicht so sehr, als der sittliche.

Die größten Männer haben es nicht unter ihrer Würde gehalten, sich ihren Lebensunterhalt durch nützliche Arbeit redlich zu verdienen, während sie freilich zu gleicher Zeit höheren Zielen nachstrebten. Thales, einer der sieben Weisen, Solon, der zweite Begründer von Athen, und Hyperates, der Mathematiker, waren Gewerbetreibende. Plato, der

wegen seiner hohen Weisheit den Beinamen des Göttlichen erhielt, bezahlte die Kosten seines Aufenthalts in Aegypten von dem Gelde, das er durch den Verkauf von Del auf der Reise verdient hatte. Spinoza verschaffte sich seinen Lebensunterhalt durch Brillenschleifen, während er Philosophie trieb. Der große Botaniker Linné trieb seine Studien, während er Schuhe machte. Shakspeare war ein tüchtiger Theaterdirektor und that sich darauf vielleicht mehr zu Gute, als auf seine Dramen und seine dichterische Wirksamkeit. Pope meinte sogar, daß Shakspeare's Hauptzweck bei seiner literarischen Thätigkeit der war, sich eine unabhängige Lebensstellung zu verschaffen. In der That scheint er gegen seinen literarischen Ruf gleichgiltig gewesen zu sein; man weiß nicht, daß er die Veröffentlichung eines einzigen seiner Stücke beaufsichtigt oder auch nur die Erlaubniß, erteilt hätte, eins zu drucken; es ist daher auch die Zeitfolge seiner Werke immer noch in Dunkel gehüllt. Sicher aber ist, daß es ihm in seinem Berufe gut ging und er Geld genug verdiente, um sich schließlich mit einem genügenden Auskommen in seine Geburtsstadt Stratford am Avon zurückziehen zu können.

Chaucer war in seiner Jugend Soldat und später als Zollbeamter und Aufseher über die Forsten und Domänen thätig. Spencer war Sekretär bei dem Lord-Statthalter von Irland, später oberster Beamter in Cork und soll in Geschäftssachen sehr scharfsinnig und aufmerksam gewesen sein. Milton, ursprünglich Schulmeister, wurde während der Republik Sekretär des Staatsrathes und das noch vorhandene Ordnungsbuch des Staatsraths sowohl, als viele seiner Briefe liefern zahlreiche Beweise von seiner nützlichen Thätigkeit in diesem Amt. Sir Isaac Newton war ein sehr thätiger Münzdirektor; unter seiner persönlichen Leitung wurden die neuen Münzen von 1694 geprägt. Comper that

sich etwas auf seine geschäftsmäßige Pünktlichkeit zu Gute, obwohl er es zugestand, daß er keinen andern Dichter kenne, der pünktlich sei. Aber gegen diese Behauptung können wir Wordsworth und Scott anführen, von denen der erste Steuerbeamter, der andere Gerichtsschreiber war, beide, obgleich große Dichter, doch sehr pünktliche und praktische Geschäftsleute. David Ricardo war inmitten seiner täglichen Geschäfte als Londoner Börsenmann, durch die er ein großes Vermögen erwarb, doch noch im Stande seinen Geist auf seinen Lieblingsgegenstand, die Grundsätze der Staatswirthschaftslehre zu concentriren, über die er viel Licht verbreitete, denn er vereinigte in sich den Geist des klugen Geschäftsmannes mit dem des tiefsinnigen Philosophen. Baily, der bedeutende Astronom, war ebenfalls Börsenmakler; und der Chemiker Allen war Seidenfabrikant.

Heutigen Tages haben wir zahlreiche Beispiele dafür, daß die höchste Intelligenz Hand in Hand gehen kann mit einer erfolgreichen Geschäftsthätigkeit. Grote, der große Geschichtsschreiber Griechenlands, war Banquier in London. Und erst vor kurzem hat sich John Stuart Mill, einer unserer größten Denker, von seiner Thätigkeit im Prüfungsamt der ostindischen Compagnie zurückgezogen, die ihm die bewundernde Hochachtung seiner Collegen einbrachte, nicht wegen seiner erhabenen philosophischen Anschauungen, sondern wegen der großen Ansprüche, die er an sich selbst in seinem Amt gestellt und denen er durchweg entsprochen hatte.

Im Geschäft führt gewöhnlich der gesunde Menschenverstand zu glücklichen Erfolgen, geduldige Arbeit und Betriebbarkeit sind hier ebenso nothwendig wie beim Erwerben wissenschaftlicher Kenntnisse. Die alten Griechen sagten: „um in irgend einem Beruf tüchtig zu werden, sind drei Dinge nöthig: Anlage, Studium und Uebung.“ Beim

Geschäft liegt das Geheimniß des Erfolges in der flug und fleißig ausgebildeten Praxis. Es giebt Leute, die sogenannte glückliche Treffer haben, aber wie Geld, das man im Hazardspiel gewonnen hat, locken solche Treffer meist nur in's Verderben. Bacon pflegte zu sagen, daß es mit dem Geschäft wie mit den Wegen gehe: der nächste Weg wäre gewöhnlich der schlechteste und wenn man den besten einschlagen wolle, müsse man meist einen Umweg machen. Die Reise mag dabei mehr Zeit in Anspruch nehmen, aber die Freude an der Anstrengung, die damit verbunden ist und das Vergnügen an den erzielten Erfolgen pflegt echt und rein zu sein. Ein fest bestimmtes Tagewerk macht, selbst wenn es gewöhnliche schwere Arbeit ist, das übrige Leben um so angenehmer.

Der Mythos von den Arbeiten des Herkules ist das Vorbild alles menschlichen Thuns und Erfolges. Jedem jungen Menschen sollte man es zeitig zu Gemüth führen, daß im Leben Glück und Wohlergehen hauptsächlich auf ihm selbst und der Uebung seiner Kräfte beruhe und nicht auf der Hilfe und Gunst anderer. Der verstorbene Lord Melbourne gab in einem Antwortschreiben an Lord John Russell auf dessen Bitte für einen Sohn des Dichters Moore zu sorgen, folgenden guten Rath: „Lieber John! ich schicke Ihnen Moore's Brief zurück. Ich bin bereit in der Sache das zu thun, was Sie wünschen, wenn wir die Mittel dazu haben. Ich meine, was geschehen sollte, muß durch Moore selbst geschehen. Das ist bestimmter, gerader. Jungen Leuten eine kleine Unterstützung zu geben, ist kaum zu rechtfertigen und ist vor allem ihnen selbst höchst nachtheilig. Sie halten das, was sie bekommen, für viel mehr, als es ist und strengen sich daher nicht an. Die Jugend sollte keine andere Sprache als diese hören: „Ihr müßt Euch Euren

Lebensweg selbst bahnen und es hängt von Euren Anstrengungen ab, ob Ihr verhungert oder nicht.“

Kluges, kräftiges Streben in praktischer Richtung trägt immer seine Erfolge. Es bringt den Menschen vorwärts, entwickelt seinen Charakter und regt auch andere zur Thätigkeit an. Alle können es nicht gleich weit bringen, aber im Ganzen geht es doch einem jeden nach Verdienst. „Obgleich nicht alle an der Piazza wohnen können,“ sagt ein toskanisches Sprüchwort, „so kann doch ein jeder dort die Sonne genießen.“

Im Ganzen ist es nicht gut, wenn den Menschen das Leben zu leicht gemacht wird; es ist besser schwer arbeiten müssen und dabei weniger gut zu leben, als alles zur Hand zu haben und auf einem Federkissen zu ruhen. Wirklich scheinen verhältnißmäßig geringe Mittel so nothwendig als Reizmittel, daß man es fast für eine wesentliche Bedingung des Erfolges erklären muß. Daher antwortete ein hervorragender Jurist auf die Frage, welche Mittel eigentlich in der juristischen Carriere am förderlichsten seien: „Einige kommen durch große Begabung fort, andere durch gute Verbindungen, der dritte wie durch Wunder, die meisten aber weil sie ohne einen Groschen anfangen.“

Man hat uns von einem tüchtig durchgebildeten Baumeister erzählt, der sogar die klassischen Stätten des Alterthums bereist hatte und darauf heimkehrte, um seine Kunst auszuüben. Um nur Beschäftigung zu finden, entschloß er sich im Anfang jede beliebige Fachthätigkeit zu übernehmen, und fing daher mit der niedrigsten und am schlechtesten bezahlten an, dem Niederreißen von Bauten, den er dünkte sich nicht zu gut dazu und war entschlossen vorwärts zu kommen, so daß er guten Erfolg hatte. An einem heißen Julitag fand ihn ein Bekannter auf dem Dache eines

Hauses mit einem Zerstörungswerk beschäftigt. Diesem sagte er, mit der Hand über die schweißtriefende Stirn fahrend: „Das ist nette Arbeit für einen klassisch gebildeten Baumeister!“ Da er aber auch diese niedrige Arbeit gut und gründlich ausführte, brachte er es durch Beharrlichkeit allmählich zu lohnender Thätigkeit und wurde schließlich einer der bedeutendsten Architekten.

Der Zwang zur Arbeit muß eigentlich als Wurzel und Quelle allen Fortschritts betrachtet werden, des einzelnen sowohl, als der Gesammtheit und es ist fraglich, ob dem Menschen ein schwereres Unglück widerfahren kann als die völlige Befriedigung aller seiner Wünsche ohne Anstrengung von seiner Seite, wo dann nichts für seine Hoffnung, sein Sehnen und seine Kämpfe übrig bleibt. Das Gefühl, daß das Leben jedes Beweggrundes zur Thätigkeit beraubt ist, muß für ein vernunftbegabtes Wesen vor allem anderen quälend und unerträglich sein. Als der Marquis de Spinola Sir Horace Vere fragte, woran dessen Bruder gestorben sei, erwiderte dieser: „Am Nichtsthun.“ „Ach,“ entgegnete Spinola, „das reicht hin, um selbst einen Feldherrn zu tödten.“

Wem es aber im Leben schlecht geht, der nimmt leicht die Sprache verfolgter Unschuld an, und zieht rasch den Schluß, daß jedermann, außer ihm, an seinem persönlichen Unglück Schuld ist. Ein hervorragender Schriftsteller gab vor Kurzem ein Buch heraus, in welchem er seine zahlreichen geschäftlichen Unglücksfälle beschrieb und dabei naiver Weise zugestand, daß er die vier Species nicht verstehe; er zog daraus den Schluß, daß die eigentliche Ursache seiner Misserfolge im Mammonsdiensjt unseres Jahrhunderts zu suchen sei. Auch Lamartine hatte kein Bedenken, seine Verachtung der Rechenkunst öffentlich auszusprechen; wäre sie aber geringer

gewesen, so hätten wir wohl nicht das unziemliche Schauspiel erlebt, daß die Bewunderer dieses ausgezeichneten Mannes zu seiner Unterstützung im Alter Geldsammlungen veranstalten mußten.

Anderere wiederum glauben, daß sie zum Unglück geboren sind, und leben der festen Ueberzeugung, daß ihnen alles quer geht, ohne daß sie selbst Schuld daran haben. Wir haben von einem Menschen dieser Art gehört, der so weit ging, zu behaupten, daß, wäre er Hutmacher geworden, die Menschen bestimmt ohne Köpfe geboren worden wären! Es giebt aber ein russisches Sprichwort, welches sagt, daß das Unglück der Nachbar der Dummheit ist, und man wird häufig finden, daß Menschen, die beständig ihr Schicksal bejammern, in einer oder der andern Weise den Lohn ihrer eigenen Nachlässigkeit, schlechten Wirthschaft, Unbedachtjamkeit oder Faulheit einernt. Dr. Johnson, der mit einem einzigen Goldstück in London anlangte, und der sich einmal in einem Brief an einen edlen Lord ganz richtig als »impransus« oder „ungefrühstückt“ unterzeichnete, sagte aufrichtig: „Alle Klagen über die Welt sind ungerecht; ich habe es nie erlebt, daß ein Mann von Verdienst vernachlässigt worden wäre; gewöhnlich war es sein eigener Fehler, wenn es ihm schlecht ging.“

Der amerikaniſche Schriftsteller Washington Irving war derselben Ansicht. Er sagt: „Das Gerede über die Vernachlässigung bescheidener, aber verdienstvoller Menschen ist gewöhnlich eitles Gewäsch, durch welches träge und unentschlossene Männer ihre Mißerfolge dem Publikum zur Last zu legen suchen. Das sogenannte bescheidene Verdienst beruht gewöhnlich auf Unthätigkeit, Nachlässigkeit oder Mangel an Kenntnissen. Das gereifte und gut geschulte Talent findet stets seinen Markt, wenn es sich nur anstrengt; aber

es muß nicht zu Hause hocken, und darauf warten, bis man es auffucht. Man schwatzt auch viel über die Erfolge vorlauter und unverschämter Menschen im Gegensatz zu solchen, deren Werth zurückhaltender Natur ist und daher unbeachtet bleibt. Aber gewöhnlich haben jene sich vordrängenden Leute die werthvolle Eigenschaft, rasch bei der Hand und thätig zu sein, ohne welche der sogenannte innere Werth etwas Träges und Unwirksames bleibt. „Ein bellender Hund ist oft nützlicher als ein schlafender Löwe.“

Für die wirksame Führung irgend eines Geschäfts sind hauptsächlich folgende Eigenschaften erforderlich: Aufmerksamkeit, Fleiß, Genauigkeit, planmäßiges Verfahren, Pünktlichkeit, und rasches Handeln. Das scheinen auf den ersten Blick nur Kleinigkeiten zu sein, sie sind aber für das Glück und Wohlergehen der Menschen wesentlich. Es sind zwar Kleinigkeiten, aber das ganze Leben ist aus solchen Kleinigkeiten zusammengesetzt. Aus der Wiederholung einer Anzahl kleiner Handlungen besteht nicht nur der Gesamtcharakter eines Menschen, sondern auch der Charakter eines ganzen Volks. Und wenn Menschen oder Völker zu Grunde gegangen sind, wird man fast immer finden, daß die Vernachlässigung kleiner Dinge die Klippe war, an der sie scheiterten. Ein jeder Mensch hat Pflichten und muß deshalb die Fähigkeit ausbilden, sie zu erfüllen, ob nun sein Wirkungskreis eine Haushaltung, ein Gewerbe oder die Regierung eines Volkes ist.

Die Beispiele, die wir schon von großen Arbeitern auf den Gebieten des Gewerbesfleißes, der Kunst und Wissenschaft gegeben haben, machen es überflüssig die Wichtigkeit beharrlichen Fleißes auf irgend einem Lebensgebiet mit noch mehr Nachdruck geltend zu machen. Die tägliche Erfahrung lehrt, daß die stetige Aufmerksamkeit auf Einzelheiten dem menschlichen Fortschritt zu Grunde liegt und daß vor allem der

Fleiß das Glück erzeugt. Genauigkeit ist jedenfalls von großer Wichtigkeit und ein sicheres Zeichen von guter Zucht. Genauigkeit in der Beobachtung, Genauigkeit in der Rede, und Genauigkeit im Behandeln von Geschäften. Was man im Geschäft thut, muß man gut machen, denn es ist besser eine kleine Menge Arbeit vollkommen herzustellen, als zehn Mal so viel halb zu machen. Ein Weiser pflegte zu sagen: „Etwas langsamer, damit wir um so schneller zu Ende kommen.“

Auf diese hochwichtige Eigenschaft, die Genauigkeit nämlich, wird aber zu wenig Aufmerksamkeit verwandt. Vor Kurzem machte uns ein bedeutender Mann der angewandten Naturwissenschaften die Bemerkung; „Es ist erstaunlich, wie wenige Menschen ich im Laufe meines Lebens getroffen habe, die eine Thatsache genau berichten können.“ Und doch ist gerade in Geschäftsangelegenheiten die Art, wie man selbst Sachen von geringer Bedeutung behandelt, dasjenige, was andere für oder gegen uns einnimmt. Trotz Sittlichkeit und anderweitiger Begabung kann man demjenigen, der gewohnheitsgemäß ungenau ist, kein Vertrauen schenken; man muß seine Arbeit noch einmal nachsehen und dadurch verursacht, er viele Mühe und Plage.

Es war eine charakteristische Eigenschaft von Charles James Fox, daß er in allem, was er that, sorgfältig war. Als er Staatssekretär wurde, fühlte er sich durch eine Bemerkung über seine schlechte Handschrift verlezt und nahm wirklich einen Schreiblehrer an, bei dem er wie ein Schulfknabe nach Vorschriften schrieb, bis er seine Handschrift genügend verbessert hatte. Obwohl sehr beleibt, zeigte er sich doch auffallend rasch beim Auf sammeln der Bälle beim Ballspiel und auf die Frage, wie er das fertig bekäme, antwortete er scherzhaft, „weil ich ein sehr un-

verdrossener Mensch bin.“ Dieselbe Genauigkeit in Kleinigkeiten zeigte er auch bei wichtigen Veranlassungen und erwarb sich seinen Ruhm, wie jener Maler, dadurch, daß er „nichts vernachlässigte.“

Planmäßiges Verfahren ist wesentlich; es setzt einen in stand, eine größere Menge Arbeit befriedigend abzumachen. „Planmäßiges Handeln“, sagt der Prediger Richard Cecil, „ist wie das Einpacken von Gegenständen in einen Koffer; ein guter Packer bringt um die Hälfte mehr hinein, als ein schlechter.“ Cecil war von ungewöhnlicher Raschheit im Abwickeln von Geschäften, da er den Grundsatz hatte: „daß die kürzeste Art viele Dinge abzumachen die ist, nur eins auf einmal vorzunehmen“; daher ließ er nie etwas unfertig liegen, in der Absicht darauf später zu gelegenerer Zeit wieder zurückzukommen. Wenn er dringende Beschäftigung hatte, entzog er die Zeit lieber seinen Mahlzeiten und der Ruhe, als daß er einen Theil seiner Arbeit liegen ließ. De Witt's Grundsatz lautete wie Cecil's: „Nur ein Ding auf einmal“. Er sagte: „Wenn ich nothwendige Depeſchen abzuschicken habe, so denke ich an nichts, bis ich sie fertig habe; wenn häusliche Angelegenheiten meine Aufmerksamkeit fordern, so gebe ich mich ihnen ganz hin, bis sie in Ordnung gebracht sind.“

Ein französischer Minister, der ebenso durch schnelle Geschäftsführung, als durch beständige Anwesenheit an Vergnügungsorten bekannt war, antwortete auf die Frage, wie er beides zu vereinigen verstehe: „Einfach dadurch, daß ich nie auf morgen verschiebe, was heute gethan werden kann.“ Lord Brougham jagte von einem gewissen englischen Staatsmann, daß er das Verfahren umkehre und dem Grundsatz folge, nie das heute zu thun, was er auf morgen verschieben könne. Unglücklicherweise ist das die Gewohnheit noch vieler

anderer als jenes fast vergessenen Ministers, nämlich die aller Trägen, die nichts zu stande bringen. Solche Leute verlassen sich auch gerne auf andere, auf die man sich nicht immer verlassen kann. Bedeutende Angelegenheiten muß man persönlich abmachen. Das Sprichwort sagt: „Wenn du dein Geschäft gethan haben willst, so gehe hin und thue es selbst, wenn es nicht gemacht werden soll, so schicke einen andern!“

Ein fahrlässiger Landedelmann besaß ein Freigut, das eine Rente von ungefähr 500 Pfund Sterling trug; da er sich in Schulden gestürzt hatte, verkaufte er die Hälfte desselben und verpachtete die andere auf 20 Jahre. Am Ende der Pachtzeit kam der Pächter, um das Geld zu bezahlen und fragte den Besitzer, ob er das Gut verkaufen wolle. „Wollen Sie es denn kaufen?“ fragte der Besitzer voll Erstaunen. „Ja, wenn wir uns über den Preis einigen können.“ „Das ist sehr sonderbar“, bemerkte der Herr, „bitte, sagen Sie mir doch, wie es zugeht, daß während ich ohne Pacht zu zahlen, von dem Ertrage des doppelt so großen Gutes nicht leben konnte, Sie mir regelmäßig eine Jahrespacht von 200 Pfund Sterling bezahlen und nach wenigen Jahren im stande sind die Besitzung zu kaufen.“ „Der Grund ist einfach“, war die Antwort. „Sie saßen ruhig da und ließen alles gehen; ich tummelte mich und nahm die Sachen in Angriff, Sie lagen im Bett und genossen ihr Vermögen, ich stand zeitig auf und bekümmerte mich um mein Geschäft.“

Walter Scott gab einem jungen Menschen, der eine Anstellung erhalten hatte und ihn um Rath fragte, in einem seiner Briefe folgenden guten Rathschlag: „Nehmen Sie sich in Acht in einen Fehler zu verfallen, der einen in Folge davon leicht beschleicht, daß man nicht seine ganze

Zeit von Geschäften ausgefüllt hat, ich meine das, was die Frauen Trödeln nennen. Ihr Wahlspruch muß sein Hoc age. Thun Sie stets sofort, was Sie zu thun haben, und gönnen Sie sich ihre Erholungsstunden erst nach dem Geschäft, nie vorher. Wenn ein Regiment marschirt, geräth der Nachtrab oft dadurch in Verwirrung, daß der Vortrab nicht gleichmäßig und ohne Unterbrechung sich vorwärts bewegt. Ebenso geht es mit einer Beschäftigung. Wenn das, was unmittelbar vorliegt, nicht sofort stetig und regelmäßig abgemacht wird, so häufen sich andere Dinge dahinter auf, bis die Geschäfte alle auf einmal zu drängen anfangen und keines Menschen Gehirn die Verwirrung überwältigen kann.“

Raschheit im Handeln kann nur durch eine richtige Würdigung des Werthes der Zeit angeregt werden. Ein italienischer Philosoph pflegte die Zeit seine Besizung zu nennen. Sie ist eine Besizung, die nichts Werthvolles erzeugt, wenn sie nicht bebaut wird, die aber nie verfehlt die Mühen des fleißigen Arbeiters zu belohnen. Läßt man sie brach liegen, so erzeugt sie nur allerlei schädliches Unkraut. Ein beiläufiger Nutzen der regelmäßigen Beschäftigung ist der, daß sie einen davon abhält Unfug zu treiben, denn ein müßiges Gehirn ist Teufels Werkstatt. Ist die Zeit mit Beschäftigung ausgefüllt, so gleicht sie einem bewirthschafteten Gut, während sie, unbenutzt, mit einem unfruchtbaren verglichen werden kann. Stehen die Thore der Einbildungskraft offen, so findet die Versuchung leicht Zutritt und böse Gedanken kommen schaarenweise heran. Man macht auf der See die Erfahrung, daß die Mannschaft am meisten zur Unzufriedenheit und Meuterei gereizt ist, wenn sie wenig zu thun hat. Daher pflegte ein alter Schiffskapitän, wenn es nichts anderes zu thun gab, den Anker scheuern zu lassen.

Geschäftsleute pflegen den Grundsatz anzuführen, daß Zeit Geld ist; aber sie ist mehr als das, bei gehöriger Benutzung ist sie Bildung und Charakterentwicklung. Eine Stunde, die mit Nichtsthun oder kleinlichen Beschäftigungen täglich unnütz verbracht wird, würde, wenn man sie zu Bildungszwecken benutzte, in wenigen Jahren aus einem unwissenden Menschen einen kenntnißreichen, zum Wohlthun verwandt, das Leben fruchtbar und den Tod rühmlich machen. Schon der Einfluß von einer Viertelstunde, die man täglich auf seine Bildung wendet, macht sich am Ende eines Jahres fühlbar. Gute Gedanken und eine sorgfältig gesammelte Erfahrung nehmen keinen Platz in Anspruch und können als Gefährten überallhin mitgenommen werden ohne einen zu belästigen oder ohne einem etwas zu kosten. Eine wirtschaftliche Benutzung der Zeit ist die richtige Art sich Müße zu verschaffen; sie setzt uns in stand, eine Sache zu Ende und vorwärts zu bringen, anstatt daß wir von der Sache getrieben werden. Andererseits bringt uns eine falsche Berechnung der Zeit in eine beständige Hast, Verwirrung und Schwierigkeiten, das Leben wird zu einem bloßen Durcheinander von Nothbehelfen, dem gewöhnlich das Unglück auf dem Fuße folgt. Nelson sagte einmal: „Ich verdanke alle meine Erfolge im Leben dem Umstande, daß ich immer eine Viertelstunde vor der festgesetzten Zeit bereit war.“

Es giebt Leute, die den Werth des Geldes erst schätzen, wenn sie damit zu Ende sind und viele machen es ebenso mit der Zeit. Man läßt die Stunden unbenutzt vorüber fliegen und erst wenn das Leben rasch zu schwinden beginnt, gedenken sie der Pflicht, sie weiser zu benutzen. Aber Lässigkeit und Müßiggang sind dann wohl schon zur festen Gewohnheit geworden und man ist außer Stande die Bande zu zerbrechen, mit denen man sich gefesselt hat. Verlorner

Wohlstand kann durch Fleiß, verlorne Gesundheit durch Mäßigkeit und Arznei, Mangel an Kenntnissen durch Studium, aber verlorne Zeit kann durch nichts ersetzt werden, sie ist auf immer verloren.

So lernt man durch eine richtige Würdigung des Werthes der Zeit gewohnheitsmäßige Pünktlichkeit. „Pünktlichkeit“, sagte Ludwig XIV., „ist die Höflichkeit der Könige“, sie ist aber auch die Pflicht der Gentlemen und die Zwangspflicht des Geschäftsmannes. Durch nichts wird das Vertrauen rascher erweckt, als durch die Ausübung dieser Tugend und durch nichts wird dasselbe leichter erschüttert, als durch ihre Abwesenheit. Wer seine Verabredung pünktlich innehält und niemanden warten läßt, zeigt, daß er Achtung für des andern Zeit, wie für seine eigne hat. Daher ist die Pünktlichkeit eine Art und Weise, wie wir unsere persönliche Hochachtung gegen diejenigen an den Tag legen, mit denen wir im Geschäftsleben zusammen zu kommen haben. Sie ist auch eine Art Gewissenhaftigkeit, denn eine Verabredung ist ein ausdrücklicher oder stillschweigender Vertrag und wer ihn nicht einhält, bricht sein Wort, geht unredlich mit anderer Leute Zeit um und leidet auf diese Weise unfehlbaren Schaden an seinem guten Rufe. Man kommt natürlich zu dem Schluß, daß wer nachlässig mit der Zeit ist, es auch mit dem Geschäft sein wird und daß man ihm also keine wichtigen Angelegenheiten anvertrauen darf. Als Washington's Sekretär sich bei ihm wegen Zuspätkommens mit der Ungenauigkeit seiner Uhr entschuldigte, sagte ihm sein Herr ganz ruhig: „Dann müssen Sie sich entweder eine andere Uhr, oder ich mir einen andern Sekretär anschaffen.“

Wer nachlässig mit der Zeit und der Benutzung derselben ist, wird gewöhnlich die Gemüthsruhe anderer beständig stören. Sehr witzig sagte Lord Chesterfield von dem alten

Herzog von New-Castle: „Seine Gnaden verliert eine Stunde alle Morgen und sucht sie den ganzen übrigen Tag.“ Ein jeder, mit dem der Unpünktliche zu thun hat, wird von Zeit zu Zeit in einen fieberhaften Zustand versetzt; jener kommt systematisch zu spät, ist nur regelmäßig in seiner Unregelmäßigkeit. Er trödelt nach System; kommt zu spät zu seinen Verabredungen; erreicht den Bahnhof, nachdem der Zug fort ist; trägt seinen Brief auf die Post, wenn sie geschlossen ist. Auf diese Weise geräth jedes Geschäft in Verwirrung und jeder Betheiligte wird verstimmt. Im Allgemeinen haben Leute, die nie die rechte Zeit einhalten, auch nie den rechten Erfolg; und die Welt läßt sie bei Seite liegen, wo sie die Zahl der Unzufriedenen und ihr Schicksal Schmähenden vermehren helfen. —

Außer diesen gewöhnlichen Eigenschaften muß der Geschäftsmann ersten Ranges eine rasche Auffassungsgabe und Festigkeit in der Ausführung seiner Pläne haben. Takt ist ebenso wichtig und wenn der auch zum Theil auf Naturanlage beruht, so kann er doch durch Beobachtung und Erfahrung gepflegt und entwickelt werden. Menschen, die ihn besitzen, sehen sofort die richtige Art zu handeln ein und führen, wenn sie entschlossen sind, ihre Unternehmungen rasch zu einem glücklichen Ausgang. Diese Eigenschaften sind besonders an denen werthvoll, ja unentbehrlich, welche die Handlungen anderer Menschen im großen Maßstabe zu leiten haben, z. B. im Falle des Befehlshabers einer Armee im Felde. Der Feldherr muß nicht nur als Krieger, sondern auch als Geschäftsmann groß dastehen. Er muß großen Takt, große Menschenkenntniß und die Fähigkeit besitzen, die Bewegungen großer Menschenmassen zu leiten, für deren Nahrung, Kleidung und sonstige Lebensbedürfnisse er zu

sorgen hat, damit sie feldtüchtig bleiben und siegen können. In dieser Beziehung waren sowohl Napoleon, als Wellington Geschäftsleute ersten Ranges.

Wenn Napoleon auch eine große Sorgfalt für die Einzelheiten hatte, so hatte er doch auch eine lebhaftere Einbildungskraft, die ihn befähigte, große Operationslinien zu überblicken und mit raschem Urtheil über diese Einzelheiten in großem Stile zu verfügen. Er besaß eine so große Menschenkenntniß, daß er im Stande war, fast ohne je zu irren, die besten Werkzeuge für die Ausführung seiner Pläne aufzusuchen. Aber er verließ sich in wichtigen Dingen, von denen große Resultate abhingen, so wenig als möglich auf seine Werkzeuge. Dieser Charakterzug wird in hohem Grade durch seine Correspondenz bewiesen, namentlich durch den Inhalt des 15. Bandes, der aus den Briefen, Befehlen und Depeschen besteht, die der Kaiser im Jahre 1807, bald nach der Schlacht bei Eylau in dem kleinen an der Grenze von Polen belegenen Schlosse Zinkenstein geschrieben hat.

Die französische Armee lagerte damals längst dem Flusse Passarge, vor sich die Russen, zur Rechten die Oesterreicher und hinter sich die besiegten Preußen. Eine lange Verbindungslinie mußte mit Frankreich durch ein feindliches Land erhalten bleiben; aber dafür war so gut gesorgt, daß Napoleon nie eine Post ausgeblieben sein soll. Die Bewegungen der Armeen, das Heranziehen von Verstärkungen aus den entferntesten Gegenden von Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien, Canal- und Wegebauten in Preußen und Polen, um aus diesen Ländern Verpflegungsmittel beziehen zu können, nahmen bis in die kleinsten Einzelheiten seine unausgesetzte Aufmerksamkeit in Anspruch. Wir finden von seiner Hand Anordnungen über Pferde, die herbeigezogen werden könnten, Angaben, über eine angemessene Ergänzung

der Sättel und Requisitionen an Schuhwerk, Specificationen der Anzahl der Rationen an Brod, Zwieback und Branntwein; zu gleicher Zeit reorganisirt er den französischen öffentlichen Unterricht nach eigenem Plane, dictirt Tagesberichte und Artikel für den Moniteur, sieht die Einzelheiten des Staatshaushalts durch, trifft Anordnungen über bauliche Aenderungen an den Tuilerien und der Kirche St. Madeleine, spottet gelegentlich über die Staël und die Pariser Zeitungen, mischt sich in einen Streit an der großen Oper, correspondirt mit dem Sultan und dem Schah von Persien, kurz, während er selbst in Finkenstein ist, arbeitet sein Geist an hundert verschiedenen Stellen von Paris, Europa und der ganzen Welt.

In einem Brief fragt er bei Ney an, ob dieser die ihm übersendeten Musketen erhalten habe; in einem andern ertheilt er dem Prinzen Jerome Befehle über Hemden, Kleider, Schuhe, Tschakos und Waffen für die württembergischen Regimenter; dann dringt er wiederum in Cambacérés, der Armee doppelte Vorräthe Korn zu schicken. „Die Wemms und Ubers“ sagt er, „sind jetzt nicht zeitgemäß, denn es muß vor allem rasch gethan werden.“ Dann zeigt er an, daß die für die Armee erforderlichen Hemden immer noch nicht da sind; von Massena will er wissen, ob er gehörig für Brod und Zwieback gesorgt habe; dem Großherzog von Berg ertheilt er Befehle über die Ausrüstung der Kürassiere. „Man klagt, daß die Leute keine Säbel haben; schicken Sie einen Offizier nach Posen, um sich welche zu holen; Helme sollen ja auch fehlen, bestellen Sie dieselben in Elbing; im Schlaf bekommt man nichts fertig.“ So vernachlässigte er auch nicht das Kleinste und stachelte die Thatkraft aller mächtig an. Wenn auch viel von des Kaisers Zeit mit Besichtigung seiner Truppen (zu welchem Zweck er mitunter

30 bis 40 englische Meilen am Tage zu reiten hatte) Audienzen und Staatsgeschäften angefüllt war und ihm nur wenig Zeit für andere Geschäfte übrig blieb, so vernachlässigte er doch deshalb nichts, sondern widmete den größten Theil der Nacht der Prüfung des Staatshaushaltes, dem Diktiren von Depeschen und den zahllosen Einzelheiten seiner Regierung, deren Mechanismus zum größten Theil in seinem eigenen Kopf concentrirt war.

Wie Napoleon war auch der Herzog von Wellington ein Geschäftsmann ersten Ranges; und es ist wohl nicht zu viel gesagt, wenn man behauptet, daß er es zum großen Theil seiner an's Geniale grenzenden Geschäftsbefähigung verdankt, nie eine Schlacht verloren zu haben.

Als Subalternoffizier war er über seine langsame Beförderung unzufrieden, und da er sie durch zweimalige Versetzung von der Infanterie zur Kavallerie und zurück nicht beschleunigt hatte, wandte er sich an Lord Camden, den damaligen Statthalter von Irland, um eine Anstellung im Schatzamt. Hätte er sie bekommen, so wäre er ohne Zweifel ein Verwaltungsbeamter, wie unter andern Umständen ein Kaufmann oder Fabrikant ersten Ranges geworden. Aber seine Bewerbung mißglückte und er blieb bei der Armee, um der größte Feldherr Englands zu werden.

Wellington begann seine militärische Laufbahn unter dem Herzog von York und General Walmoden in Flandern und Holland, wo er durch Niederlagen und Unglücksfälle erfuhr, wie entsetzlich schlechte Geschäftsleitung und Kriegsführung auf ein Heer wirkt. Zehn Jahre nach seinem Eintritt in die Armee finden wir ihn als Obersten in Ostindien, bei seinen Vorgesetzten als Offizier von unermüdlicher Thatkraft und großer Strebjamkeit bekannt. Er ging auf die kleinsten Einzelheiten des Dienstes ein und suchte die

Mannszucht auf den höchsten Grad zu bringen. General Harris schrieb im Jahre 1799: „Das Regiment des Obersten Wellesley ist ein Musterregiment; was soldatische Haltung, Mannszucht und Ausbildung betrifft, ist es über alles Lob erhaben.“ So qualificirte er sich also für größere Vertrauensposten und wurde bald darauf zum Gouverneur der Hauptstadt Mysore ernannt. Im Kriege gegen die Mahratten versuchte er sich zum ersten Mal als Feldherr, und gewann im Alter von 34 Jahren mit 1500 britischen und 5000 indischen Soldaten die merkwürdige Schlacht von Assage, über ein aus 30,000 Mann Infanterie und 30,000 Mann Cavallerie bestehendes Mahrattenheer. Doch störte dieser glänzende Sieg weder seinen Gleichmuth, noch übte er irgend welchen nachtheiligen Einfluß auf seinen ehrenhaften Charakter.

Bald nach diesem Ereigniß bot sich ihm die Gelegenheit dar seine bewundernswerthen praktischen Fähigkeiten als Verwaltungsbeamter an den Tag zu legen. Unmittelbar nach der Einnahme von Seringapatam zum Befehlshaber eines wichtigen Gebiets ernannt, war es sein Erstes die strengste Ordnung und Zucht unter seinen Leuten herzustellen. „Stellen Sie mir den General-Profosz zur Verfügung“ sagte er, „ehe nicht einige der Marodeure gehenkt sind, kann man weder Ordnung noch Sicherheit erwarten.“ Diese harte Strenge Wellington's im Felde war von seinen Truppen ebenso gefürchtet, als sie ihnen in vielen Feldzügen heilsam war. Hierauf stellte er die Märkte wieder her und ließ die Bezugsquellen wieder eröffnen. General Harris lobte in einem Briefe an den General-Gouverneur den Oberst Wellington ungemein, für die vollkommene Mannszucht, die er wiederhergestellt und für „die meisterhaften Einrichtungen inbezug auf die Zufuhren, die einen reichen Markt eröffneten und Händler aller Art mit Vertrauen erfüllten.“ Dieselbe Auf-

merksamkeit und Beherrschung der Einzelheiten ist für ihn während seiner ganzen ostindischen Laufbahn bezeichnend; so verdient es z. B. Erwähnung, daß er eine seiner vorzüglichsten Depeschen an Lord Clive, die eine Masse praktischer Aufschlüsse über die Führung des Feldzuges enthält, niederschrieb, während die von ihm befehligte Heersäule über den Toombrodda angesichts der weit stärkeren am andern Ufer stehenden Armee von Dhoondiah setzte, während also die verschiedensten und ernstesten Interessen seine Seele erfüllten. Aber es war eine seiner merkwürdigsten Eigenschaften sich auf einige Zeit den unmittelbar vorliegenden Geschäften entziehen, und mit ganzer Kraft völlig verschiedenen Dingen zuwenden zu können, ohne daß selbst die schwierigsten Nebenumstände ihn in Verlegenheit gebracht hätten.

Mit großem Ansehen als Feldherr nach England zurückgekehrt, fand Sir Arthur Wellesley sofort wieder etwas zu thun. Im Jahre 1808 wurde ein Armee-Corps von 10,000 Mann, das Portugal befreien sollte, unter seinen Befehl gestellt, er landete, kämpfte, und gewann zwei Schlachten und unterzeichnete die Convention von Cintra. Nach Sir John Moore's Tod wurde er mit dem Oberbefehl über einen neuen Kriegszug nach Portugal betraut. Aber Wellington hatte es während aller seiner Feldzüge auf der iberischen Halbinsel mit einer furchtbaren Uebermacht zu thun. Von 1809 bis 1813 hatte er nie mehr als 30,000 Mann englische Soldaten unter seinem Oberbefehl, während ihm auf der Halbinsel etwa 350,000 Franzosen, meist alte Soldaten, gegenüberstanden, geführt von den vortrefflichsten Napoleoniſchen Feldherren. Wie konnte er es gegen so ungeheure Kräfte mit irgend welcher scheinbaren Aussicht auf Erfolg aufnehmen? Sein klarer Kopf und praktischer Sinn belehrte ihn bald, daß er eine ganz andere Politik einschlagen müsse,

als die spanischen Generale, die so oft sie nur eine offene Feldschlacht anzunehmen wagten, regelmäßig geschlagen und auseinandergesprengt wurden. Er sah ein, daß er die Armee noch zu schaffen habe, die mit einer vernünftigen Aussicht auf Erfolg die Franzosen bekämpfen könne. Nach der Schlacht von Talavera im Jahre 1809, wo er sich von allen Seiten von der französischen Uebermacht umringt sah, zog er sich daher nach Portugal zurück, um dort die bestimmte Politik, zu der er sich entschlossen hatte, auszuführen. Diese bestand darin, eine portugiesische Armee unter englischen Offizieren zu organisiren, sie in combinirten Operationen mit seinen eigenen Truppen zu üben und mittlerweile die Gefahr einer Niederlage durch Ablehnung eines jeden Zusammenstoßes zu vermeiden. Auf diese Weise gedachte er die Franzosen, die ohne Siege nicht bestehen konnten, zu demoralisiren und sie dann, wenn seine Armee felddüchtig sei, mit ganzer Macht zu überfallen. Die großen Eigenschaften, die Lord Wellington während dieser unsterblichen Feldzüge entfaltete, kann man nur nach Durchlesung seiner Depeschen richtig würdigen, welche eine ungeschminkte Darstellung aller der Mittel und Wege enthalten, die seine Erfolge begründeten. Wohl nie hat ein Mensch schwerere Prüfungen und Kämpfe zu bestehen gehabt, die sowohl in der Schwäche und Ränkesucht der damaligen britischen Regierung, als auch in der feigen Selbstsucht und Eitelkeit des Volks, das er zu retten suchte, ihren Ursprung fanden. Man kann wohl sagen, daß Wellington den Krieg in Spanien durch persönliche Kühnheit und Selbstvertrauen unterhielt, die ihn nie verließen, selbst unter den schwierigsten Verhältnissen nicht. Er mußte nicht nur mit Napoleon's altgedienten Soldaten kämpfen, sondern auch die spanischen Junker und die portugiesische Regentschaft in Schach halten.

Er hatte die größten Schwierigkeiten Mundvorräthe und Kleidung für seine Truppen zu erhalten und man wird es kaum glauben, daß während die Schlacht von Talavera wüthete, die Spanier, die Reißaus nahmen, über das Gepäck des britischen Heeres herfielen und es thatsächlich plünderten. Alle diese und noch andere Plagen ertrug der Herzog mit einer erhabenen Geduld und Selbstbeherrschung und steuerte trotz Undank und Verrath mit unbezwinglicher Festigkeit auf sein Ziel los. Er vernachlässigte nichts und achtete selbst auf jede wichtige Einzelheit. Als es sich herausstellte, daß man aus England keine Lebensmittel für die Truppen erhalten könne und daß er sich auf seine eigenen Hilfsquellen verlassen müsse, begann er sofort in Gemeinschaft mit dem britischen Gesandten in Lissabon Kornhandel in großem Stil. Das Verpflegungsamt stellte Wechsel aus, mit denen er Getreide in den Häfen des Mittelmeeres und in Südamerika aufkaufte. Als er sich so seine Magazine gefüllt hatte, wurde der Ueberschuß den Portugiesen verkauft, die großen Mangel an Proviant litten. Dem Zufall überließ er nichts, sondern war auf jede Möglichkeit vorbereitet; den unbedeutendsten Einzelheiten des Dienstes schenkte er seine Aufmerksamkeit und pflegte sich von Zeit zu Zeit eifrig um Soldatenschuhwerk, Feldkessel, Zwieback und Pferdefutter zu kümmern. Ueberall fühlte man seine großartige Geschäftsbefähigung und es läßt sich nicht bezweifeln, daß sein großes Glück durch die Sorgfalt, mit der er sich für jeden Fall vorjah und die persönliche Aufmerksamkeit, die er Kleinigkeiten zuwandte, begründet wurde\*). Durch solche Mittel machte

\*) Die vor kurzem herausgegebene Correspondenz Napoleons mit seinem Bruder Joseph und die Denkwürdigkeiten des Herzogs von Ragusa bestätigen diese Ansicht an vielen Stellen. Wellington besiegte Napoleons Generale durch seine größeren Sachkenntnisse. Er pflegte zu sagen, daß er, wenn er überhaupt etwas wisse, eine Armee zu verpflegen verstehe.

er aus einer Armee ungeschulter Rekruten die besten Soldaten Europas, mit denen er nach seiner eigenen Erklärung jedes Unternehmen wagen konnte.

Wir haben schon seine merkwürdige Fähigkeit erwähnt, seine Gedanken von den wichtigsten, unmittelbar vorliegenden Arbeiten mit ganzer Kraft auf einen andern Gegenstand abzulenken. So erzählt uns Napier, daß er während der Vorbereitungen zur Schlacht von Salamanca den Ministern in England die Unzulänglichkeit einer Anleihe auseinandersetzen mußte, auf den Höhen von San Christoval, dem Schlachtfelde selbst, ihnen die Abgeschmacktheit, eine portugiesische Bank zu gründen, veranschaulichte, in den Schützengräben von Burgos Funchal's Finanzplan zergliederte und die Thorheit nachwies, das Kirchenvermögen zu verkaufen. Bei jeder dieser Gelegenheiten zeigte er sich ebenso mit diesen Dingen, wie mit den kleinsten militairischen Angelegenheiten vertraut.

Ein anderer Zug seines Charakters, der den rechtschaffenen Geschäftsmann kennzeichnet, war seine vollkommene Redlichkeit. Während Soult plündern ließ und aus Speier zahlreiche Bilder von großem Werth fortschleppte, eignete sich Wellington nicht für einen Pfennig fremdes Eigenthum an. Ueberall in Feindes Land bezahlte er. Als er mit 40,000 Spaniern, welche ihr Glück durch Raub und Plünderung zu machen suchten, über die französische Grenze zog, ertheilte er den Offizieren zuerst Verweise und da er einsah, daß seine Bemühungen sie davon abzuhalten nichts halfen, schickte er sie in ihr Vaterland zurück. Es verdient Erwähnung, daß in Frankreich selbst die Bauern vor ihren eignen Landsleuten die Flucht ergriffen und ihre Werthhachen unter den Schutz der britischen Armee stellten! Zur nämlichen Zeit schrieb Wellington an das englische Ministerium: „Wir

werden von Schulden erdrückt und ich kann mich wegen der öffentlichen Gläubiger, die auf die Bezahlung dessen warten, was wir ihnen schulden, kaum aus dem Hause rühren.“ Jules Maurel sagt in seiner Würdigung von Wellington's Charakter: „Nichts kann großartiger oder edler in seiner Eigenart sein, als dieses Zugeständniß. Dieser alte Soldat, dieser eiserne Mann und siegreiche Feldherr, der nach 30jährigem Dienst in Feindes Land an der Spitze einer großen Armee steht, fürchtet sich vor seinen Gläubigern! Dies ist eine Art Furcht, die selten das Gemüth von Eroberern und Eindringlingen beunruhigt und ich zweifle, ob die Jahrbücher des Kriegs irgend etwas aufzuweisen haben, was dieser erhabenen Einfalt ähnlich ist.“ Aber der Herzog selbst würde wahrscheinlich, wenn man ihm die Sache vorgelegt hätte, jede Absicht groß oder edel zu handeln von der Hand gewiesen haben, da er die pünktliche Bezahlung seiner Schulden nur als die beste und ehrenhafteste Weise betrachtete, sein Geschäft zu führen.

Die Wahrheit des guten alten Grundsatzes, daß Ehrlichkeit die beste Politik ist, wird durch die tägliche Lebenserfahrung bestätigt; die Rechtchaffenheit und Unbeischoltenheit wird als ebenso erfolgreich erfunden werden, wie überall sonst. Hugh Miller's würdiger Onkel pflegte ihm den Rath zu ertheilen: „Gieb Deinem Nächsten im Verkehr stets „ein vollgerüttelt und geschüttelt Maß“ und Du wirst am Ende dabei nicht zu kurz kommen.“ Ein bekannter Bierbrauer schrieb seine Erfolge dem freigebigen Gebrauch des Malzes zu. Wenn er an die Maischkuße trat, um das Bier zu schmecken, sagte er meist: „es ist noch zu dürftig, Leute; gebt ihm noch ein gut Theil Malz.“ Der Brauer prägte dem Bier seinen Charakter auf und dadurch wurde es ein edles Getränk, und bekam einen Ruf in England, Ostindien

und den Colonien, welcher den Grund zu einem großen Vermögen legte. Rechtchaffenheit in Wort und That sollte der Eckstein bei allem geschäftlichen Treiben sein. Für den Gewerbetreibenden, Kaufmann und Fabrikanten sollte sie das sein, was die Ehre für den Soldaten und die Liebe für den Christen ist. Im bescheidensten Beruf findet sich immer Spielraum für diese Gradheit des Charakters. Hugh Miller spricht von dem Steinmetzen, bei dem er lernte, als von einem Manne, der „seine Gewissenhaftigkeit in jeden Stein, den er setzte, hineinlegte.“ So wird ein echter Handwerker auf die Gründlichkeit und Dauerhaftigkeit seiner Arbeit und ein sittlich hochstehender Lieferant auf die redliche Erfüllung jedes einzelnen Punktes seines Contrakts etwas halten. Der redliche Fabrikant wird nicht nur Ehre und Ruhm in die Gediegenheit seines Erzeugnisses setzen, sondern auch materiellen Vortheil daraus ziehen, und ebenso der Kaufmann aus der Rechtchaffenheit beim Handel und der Unverfälschtheit seiner Waaren. Baron Dupin sagt, indem er von der allgemein verbreiteten Rechtchaffenheit der Engländer als der Hauptursache ihres Erfolges spricht: „Man kann eine Zeit lang durch Betrug, Ueberrumpelung oder Gewalt sein Glück machen, aber auf die Dauer kann es nur durch die gerade entgegengesetzten Mittel gelingen. Es sind nicht bloß der Muth, die Einsicht und die Thätigkeit des Kaufmanns und Fabrikanten, welche die Vorzüglichkeit ihrer Erzeugnisse und den Ruf ihres Landes aufrecht erhalten, sondern vielmehr ihr weises haushälterisches Wesen und vor allen Dingen ihre Rechtchaffenheit. Sollte je auf den britischen Inseln der tüchtige Bürger diese Eigenschaften verlieren, so kann man sich darauf verlassen, daß auch die Schiffe Englands, wie eines jeden andern Landes, das einen betrügerischen Handel treibt, von fremden Küsten abgewiesen

werden und rasch von den Meeren verschwinden würden, auf denen sie jetzt, beladen mit den Schätzen des Weltalls, die sie für die Schätze des Gewerbefleißes der drei Königreiche eingetauscht haben, so zahlreich zu finden sind.“

Man muß zugestehen, daß der Handel wohl ein härterer Prüfstein des Charakters ist, als irgend ein anderer Lebensberuf. Er stellt die Redlichkeit, die Selbstverleugnung, die Gerechtigkeit und die Wahrheitsliebe auf die härteste Probe; und Geschäftsleute, die aus solchen Prüfungen rein hervorgehen sind wohl eben so großer Ehre werth, wie Soldaten, die ihren Muth im Feuer und in den Gefahren der Schlacht beweisen. Und zur Ehre der großen Menge von Menschen, die in den verschiedenen Handelszweigen beschäftigt sind, muß man nach unserer Meinung zugeben, daß sie im Ganzen ihre Probe vortrefflich bestehen. Wenn man nur einen Augenblick an die große Menge Geld und Gut denkt, die täglich selbst untergeordneten Personen anvertraut wird, welche sich selbst nur eben ihr Auskommen verdienen, z. B. an das baare Geld, welches täglich durch die Hände der Kleinhändler, Agenten, Makler und Handlungsgehilfen der Bankhäuser geht, und wenn man darauf achtet, wie wenig Vertrauensbrüche im Verhältniß zu all der Versuchung vorkommen, so wird man wohl zugeben, daß diese beständige, alltäglich vorkommende Ehrlichkeit der menschlichen Natur sehr zur Ehre gereicht; ja man kann sich sogar versucht fühlen darauf stolz zu sein. Man würde sich über das Vertrauen wundern, das Geschäftsleute sich gegenseitig schenken und das stillschweigend in unserem auf dem Prinzip der Ehre beruhenden Creditssystem enthalten ist, wenn es nicht so sehr Sache der gewöhnlichen Geschäftspraxis wäre. Dr. Chalmers hat mit Recht gesagt, daß das unbedingte Vertrauen, welches Kaufleute in auf tausende von Meilen entfernte

Agenten zu setzen gewohnt sind, indem sie große Reichthümer oft Leuten überliefern, die ihnen nur durch ihren Ruf empfohlen aber persönlich ganz unbekannt sind — daß dies Vertrauen wohl die schönste Huldigung ist, welche der Menich dem Menschen erzeigen kann.

Obwohl die gewöhnliche Ehrlichkeit glücklicherweise unter dem Volke noch überwiegt und die allgemeine Geschäftsgemeinschaft in England im Innersten gesund ist und den verschiedenen Berufsarten den Stempel der Ehrlichkeit ausdrückt, so giebt es doch leider, wie zu allen Zeiten, zu viele Beispiele offenkundiger Unehrllichkeit und Betrügerei, welche sich gewissenlose und zu stark spekulirende Egoisten in ihrer Hast reich zu werden zu Schulden kommen lassen. Es giebt Gewerbtreibende, die ihre Waare fälschen, Lieferanten, welche schwindeln, Fabrikanten, die uns Lumpenwolle statt Wolle geben, Schlichte statt Baumwolle, Gußstahl statt Stahlwerkzeuge, Nadeln ohne Dehre, Rasirmesser, die nur zum verkaufen da sind, kurz Schwindelwaaren in jeder Gestalt. Aber wir halten dies für Ausnahmefälle niedrig gesinnter und gewinnjüchtiger Menschen, welche, obwohl sie vielleicht Reichthum gewinnen, dessen sie sich möglicherweise nicht erfreuen, nie einen ehrlichen Namen gewinnen, oder ein ruhiges Gewissen haben können, ohne welche der Reichthum nichts ist. „Der Schurke hat nicht mich, sondern sein Gewissen hintergangen“, sagte der Bischof Latimer von einem Messerschmied, der ihn zwei Pence für ein Messer bezahlen ließ, das nicht einen Penny werth war. Durch Drücken, Betrügen und Uebervorthheilen gewonnenes Geld kann eine Zeit lang die Augen der Gedankenlosen blenden, aber die Seifenblasen gewissenloser Schurken glänzen meist nur um zu plazen. Die berühmtesten Gauner bringen es meist schon in dieser Welt zu einem traurigen Ende; und wenn auch die gelungenen

Schwindeleien einzelner vielleicht nicht enthüllt werden und das schurkisch Gewonnene ihnen bleibt, so gereicht es ihnen doch zum Fluch und nicht zum Segen.

Es ist möglich, daß der gewissenhaft redliche Mensch nicht so rasch reich wird, wie der Gewissenlose und Unehrlliche; aber der nicht durch Betrug und Ungerechtigkeit gewonnene Erfolg ist der einzig echte. Und der Mensch muß, selbst wenn er eine Zeit lang keinen Erfolg erzielt, doch redlich bleiben. Es ist besser alles zu verlieren und sich seinen Charakter zu wahren; denn der Charakter ist selbst ein Vermögen und wenn der sittliche Mensch nur muthig aushält, so ist ihm der Erfolg sicher und der höchste Lohn wird ihm nicht vorenthalten. Wordsworth beschreibt den „glücklichen Krieger“ vortrefflich, als denjenigen

„Der Treu' und Wahrheit hoch in Ehren hält  
Und sie allein als Lebensziel sich stellt,  
Der nie nach eittem Rang und Ehren geizt,  
Den nicht zu niederm Thun der Reichthum reizt,  
Sie folgen ihm; und was er hat verschmäht,  
Wie Mannaregen auf ihn nieder weht“.

Als Beispiel eines hochsinnigen Kaufmanns, der sich durch Wahrheitsliebe, Gerechtigkeit und Redlichkeit in allen Geschäftsbeziehungen ausgezeichnet hat, wollen wir noch kurz das Leben des bekannten David Barclay, des Großohns von Robert Barclay von Ury, der die berühmte Rechtfertigungsschrift für die Quäker verfaßt hat, erwähnen. Viele Jahre lang war er das Haupt eines großen Hauses in Cheapside, das hauptsächlich mit Amerika Handel trieb; aber wie Granville Sharp war er so sehr gegen den Krieg mit unsern amerikanischen Colonien, daß er sich ganz vom Handel zurückzog. Als Kaufmann war er ebenso durch Talente, Kenntnisse, Sittenreinheit und Einfluß ausgezeichnet wie später durch Patriotismus und freigebige Menschenliebe. Er war ein Muster von Wahrhaftigkeit und Redlichkeit und

wie es dem guten Christen und echten Gentleman geziemt, galt sein Wort so viel wie seine Unterschrift. Seine Stellung und sein hoher Charakter veranlaßte die damaligen Minister, sich oft bei ihm Rath zu holen. Als er vor dem Hause der Gemeinen über den amerikaniſchen Streit Rede stehen mußte, gab er seinen Ansichten einen so klaren Ausdruck und stützte seine Rathschläge auf so gute Gründe, daß Lord North öffentlich anerkannte, er hätte mehr Aufschluß über diese Angelegenheiten von David Barclay erhalten, als von irgend einem andern Bewohner der City. Als er sich vom Geschäft zurückzog, geschah das nicht, um im Luxus zu leben, sondern um durch erneute Thätigkeit sich seinen Nebenmenschen nützlich zu machen. Er fühlte sich verpflichtet, mit seinen reichen Mitteln der Gesellschaft ein gutes Beispiel zu geben. Er gründete also ein Arbeitshaus in der Nähe seines Wohnsitzes Walthamstow und unterhielt es mehrere Jahre lang mit großen Kosten, bis es ihm endlich gelang dadurch ordentlichen aber armen Familien der Umgegend eine unabhängigere und bequemere Existenz zu schaffen. Als ihm in Jamaica eine Besizung durch Erbschaft zufiel, gab er sofort allen seinen Sklaven die Freiheit, obwohl ihn das ungefähr 10,000 Pfund Sterling kostete. Er schickte einen Agenten dorthin, der ein Schiff miethete und die kleine Sklavengemeinde nach einem der freien Staaten Nordamerikas überführte, wo sie sich niederließen und ihr Glück machten. Man hatte Herrn Barclay versichert, daß die Neger zu un-  
wissend und zu barbarisch für die Freiheit seien und er wollte auf diese Weise das Trügerische dieser Behauptung durch die That beweisen. Bei der Vertheilung seines großen Vermögens machte er sich selbst zum Testamentsvollstrecker und gewährte seinen Verwandten bei Lebzeiten großartige Unterstützungen, statt ihnen dieselben erst nach seinem Tode

durch Erbschaft zukommen zu lassen. So sorgte er durch Rath und That für ihr Fortkommen und begründete dadurch nicht nur einige der größten und blühendsten Geschäfte London's, sondern erlebte noch persönlich ihre Blüthezeit. Wir sind der Ueberzeugung, daß noch heutigen Tages einige unserer hervorragendsten Kaufleute z. B. die Gurney, Hambury und Buxton mit Stolz und Dankbarkeit die Verpflichtungen anerkennen, die sie David Barclay dafür schulden, daß er ihnen die Mittel zur Begründung ihrer Geschäfte und die Wohlthat seiner wohlwollenden Rathschläge im Anfang ihrer Laufbahn hat zu Theil werden lassen. Solch ein Mann steht als Wahrzeichen der Ehrenhaftigkeit und lauterer Gesinnung unseres Kaufmannsstandes da und bleibt ein Vorbild für die Geschäftsleute in alle Ewigkeit.

---