

Der Abend
31. VII. 1917

159

Sozialpolitische Wochenplauderei.

Wellgunde: Welkt du nicht,
Wem nur allein
Das Gold zu schmieden vergönnt?
Wagner.

Wir wissen viel zu wenig, wie ein großes Vermögen zustande kommt. Es ist auch ganz natürlich, daß wir es nicht wissen. Die es besitzen, haben begreiflicherweise wenig Lust, es zu erzählen; wir aber, die schreiben, wissen darüber nichts aus eigener Erfahrung zu sagen, und was man sich am Schreibtisch zurechtlegt, ist selbstverständlich die wahre Liebe nicht. Und doch ist es sehr schade. Die meisten stellen es sich so vor, als käme mit der Selbstverständlichkeit eines Naturereignisses. Wie die Kartoffeln auf dem Felde wachsen oder die Birnen auf den Bäumen. Allerdings wissen wir jetzt, daß sogar bei den Kartoffeln und den Birnen das Wachsen nicht die Hauptsache ist, sondern das Hinaustreiben der Preise. Das Ergebnis sind dann doch nur ein paar tausend oder, wenn es sich um irgend einen Schoellerischen oder fürstlichen Obstgarten handelt, ein paar mal hunderttausend schäbige Kronen. Wie erst, wenn da Millionen ungezählter Menge in die Scheune gebracht werden!

Es wäre gut, wüßten wir mehr von der Naturgeschichte des Reichtums. Wir haben noch immer Respekt vor den Millionen und würden diesen Respekt zerstören, wüßten wir mehr von ihnen. Respektzerstören aber ist jetzt eines der notwendigsten Dinge. Man muß das alte Gerümpel wegräumen, will man neue, bessere Wohnungen aufbauen.

Dankenswert ist es deshalb, wenn hier und da ein Zipfel des Schleiers der Maja gelüftet wird; kann ich es tun, so sichere ich mir gerne ein wenig Anspruch auf solchen Dank. Auch zwischen Vermögen und Vermögen muß man unterscheiden. Die einen bilden und vermehren sich doch noch so halbwegs im Dichte der Öffentlichkeit. Was

sich um den Schottenring herumtreibt, gehört zu dieser Sorte. Ganz in der Nachbarschaft des Schottenrings, am Franz-Josefs-Kai, geht es erheblich verschwiegener zu. Dort gibt es Leute, die ein Duzend Schottenringer aufkaufen könnten, und es bliebe ihnen noch immer reichlich zum Leben in irgend einer nordböhmischen Stadt, wo man viel verdient und wenig ausgibt; kein Mensch weiß etwas von ihnen, weil sie es so gut verstehen, nicht unbescheiden zu sein. Sie drängen sich nicht vor, legen keinen Wert darauf, daß ihr Name bei gemeinnützigen oder wohltätigen Veranstaltungen vordringlich genannt werde, still und ausdauernd leben sie frei nach dem Dichterwort: „Was du ererbt von deinen Vätern hast, vermehre es, um es zu besitzen!“

Es ist ein alter bewährter Grundsatz, daß man nicht am Liefern, sondern am Nichtliefern reich wird. Selbstverständlich in erster Reihe bei Kriegslieferungen. Ich bin ganz sicher, daß russische Konservenerzeuger am meisten an den Büchsen verdient haben, die mit Sand gefüllt waren, und Schafwollfabrikanten an den Stoffen, deren Wolle auf den Bäumen gewachsen ist. Privatkunden gegenüber wird dieser geschäftliche Grundsatz seltener betätigt, wahrscheinlich weil sie genau aufpassen. Nur selten gibt es im Menschenleben Augenblicke, wo man auch da durch Nichtliefern verdient, also, um es poetisch auszudrücken, dem Weltgeist näher ist als sonst. Solch ein Moment war es, als in einer der Nächte, die den ersten Schlachten in Serbien voranging, gedankenvoll an einen Baum oder sonst irgend ein Einrichtungsstück seines Büreaus gelehnt, irgend ein Geschäftsführer der Firma Franz Liebig, Wien und Reichenberg, sich erinnerte, daß er an einen türkischen Großhändler Ware verschlossen hätte. Es sollen acht bis zehntausend Stück gewesen sein. Das war in der Regel der Umfang der Geschäfte mit diesem Kunden. Gedruckte Kaschmire und Flanelle, wie sie die Frauen an den rosenduftenden Gestaden des Bosporus tragen, nachdem sie andere Frauen an den erheblich weniger duftenden

Gestaden der Meisse fabriziert hatten. Ein solches Stück enthält fünfundzwanzig bis dreißig Meter Ware von einer Breite von sechzig bis siebenzig Zentimeter. Man wird diese Angaben nicht sehr unterhaltend finden. Das ist richtig. Das ganze ist nicht unterhaltend, aber nützlich. Namentlich, wie man sofort sehen wird, für die Firma Franz Liebig. Ich will übrigens bei dieser Gelegenheit einen Mangel an Höflichkeit gut machen. Ich vergaß oben zu sagen, daß Eigentümer der Firma Liebig eine Dame, die Baronin Anna von Liebig ist. Man sagt, daß sie sich sehr eifrig um die Geschäfte ihres Hauses kümmert.

Der Preis für den Meter dieser Kaschmire und Flanelle war neunzig Heller. Es läßt sich hier eine Kopfrechnung unmöglich vermeiden. Acht bis zehntausend Stück — ich werde, wie überall den Durchschnitt annehmen — also neuntausend Stück, jedes zu siebenundzwanzigeinhalb Meter sind rund zweihundertfünzigtausend Meter zu fünfundsechzig Zentimeter Breite, wovon damals der Meter ungefähr neunzig Heller kostete. Wohl verstanden, dem Käufer am Bosporus, der sie nicht erhielt, und nicht die Firma Franz Liebig, die sie nicht lieferte und die selbstverständlich schon das aufgeschlagen hatte, was man den bürgerlichen Nutzen zu nennen übereingekommen ist, selbst wenn der, der ihn nimmt, schon längst Baron geworden ist.

Man wird nicht Prokurist eines angesehenen Hauses, ohne ganz besonders hervorragende kaufmännische Eigenschaften. Eine davon ist die Voraussicht. Der Prokurist sah offenbar voraus, was für herrliche Entwicklung der Preise für Kaschmire und Flanelle der beginnende Weltkrieg bringen werde und so entschloß er sich, wozu sich Prokuristen so angesehener Häuser nur im äußersten Notfalle, wenn sehr große Gewinne in Aussicht stehen, entschließen: Er hielt den Vertrag nicht ein, sondern die Ware zurück. Vielleicht mag ihm ein leichtes Bedenken gekommen sein. Aber wahrscheinlich wußte er aus seinem