



Staats- und
Universitätsbibliothek
Bremen

Staats- und Universitätsbibliothek Bremen

DFG Projekt Die Grenzboten

Die Grenzboten

Berlin u.a., 1841 - 1922

Die sogenannte Konkurrenz.

urn:nbn:de:gbv:46:1-908

durch der Rhythmus für jedes dafür empfängliche Ohr und Auge bedauerlich geschädigt wird. Die Haltlosigkeit dieses Verfahrens habe ich in meinem Aufsatze zur Textkritik des zweiten Teiles des „Faust“ aufgezeigt. Nur durch Nachlässigkeit des Dichters, des Abschreibers oder der Druckerei sind e und i oft da, wo der Vers sie ausschließen, in den Ausgaben stehen geblieben, und sollen deshalb ewiges Leben behalten, nicht zur Ehre des Dichters. Goethe bediente sich hierbei von frühester Jugend an der von allen deutschen Dichtern in Anspruch genommenen Freiheit. Auch hat er im ersten, 1806 sorgfältig durchgesehenen Bande der Gedichte die Auswerfung regelmäßig durchgeführt, wogegen er beim zweiten, der zuerst in der nachlässigen Ausgabe B erschien, darauf nicht geachtet hat. Im „Faust“ ist die Auswerfung an elf Stellen der Ausgabe letzter Hand übersehen und fehlt demnach auch bei dem neuen Herausgeber, wogegen die jetzt entdeckte ursprüngliche Fassung sie überall, der erste Druck wenigstens zweimal (2385, 2994) hatte. Wenn es zu 2385 heißt, Lange sei „konform zu 2384,“ so fordert dort der Vers diese Form an der ersten Stelle, während sie hier einen sonst in diesen Versen nicht vorkommenden Anapäst giebt und offenbar ein eben durch den vorhergehenden Vers veranlaßter Druckfehler ist. Unnötige Auswerfungen hat das Intermezzo 4228 und 4360 beibehalten. Statt des harten Soll'n ist Sollen zu schreiben (der Anapäst steht, wie 3024 ein Vers mit Wollen wir beginnt); ebenso glauben statt glaub'n, wie auch sonst in der Mitte der Verse des Intermezzos Anapäste den Jambus vertreten. Seltsam ist es, wenn wir I, 234 noch Mann's lesen, wogegen der Apostroph in Leibs I, 232 und mehrfach im „Faust“ wie in Geists (1811) gestrichen ist; dagegen lesen wir dort noch 2031 Willkommen', 2747 Will', während 2080 wollt' durch Weglassen des Apostrophs berichtigt ist.

(Schluß folgt.)



Die sogenannte Konkurrenz.



Is ich vor fünfzehn Jahren zum ersten male auf den Rigi kam, bestand dort oben keine „Konkurrenz.“ Man fand nur das treffliche Gasthaus Rigi-Kulm, und war dort trotz (oder wegen?) des Mangels an aller Konkurrenz vorzüglich aufgehoben; Speisen und Getränke, Zimmer, Bedienung u. a. ließen nichts zu wünschen übrig, und die Preise waren in Anbetracht der Lage überaus mäßig.

Ein paar Jahre später kam ich wieder hinauf. Diesmal war „Konkurrenz“ da, und zwar machte sie sich gleich am Bahnhof in aufdringlichster Weise wahr-

nehmbar; es fehlte nur noch, daß die Herren „Portiers“ und Hausknechte sich um die Fremden prügelten, und aus Anlaß der vorherigen telegraphischen Anmeldungen verschiedner eben eingetroffenen Personen fanden die widerwärtigsten Auftritte statt. Wer aber nun die Hoffnung hegte, diese energische „Konkurrenz“ werde nun auch in dem Preise und in der Güte des Gebotenen ihren Ausdruck finden, dem wurde eine arge Enttäuschung zu Teil, denn alles war teurer und schlechter geworden. Die Sache war so auffallend, daß ich mich bei dem Direktor des alten Gasthauses erkundigte, und von diesem erhielt ich folgende Auskunft: es sei vollkommen richtig, daß das Gasthaus heute weder hinsichtlich der Preise noch hinsichtlich der Speisen zc. noch dasselbe leisten könne, wie vor Eintritt der Konkurrenz, und dies sei auch ganz natürlich; denn damals habe man (infolge der telegraphischen Benachrichtigungen aus Luzern u. a. D.) wenn auch keine genau zutreffenden, so doch starke und bei Anwendung eines erfahrungsmäßigen Maßstabes im allgemeinen hinreichende Anhaltspunkte dafür gehabt, wie viele Fremde eintreffen würden, und habe sich darauf einrichten können, jetzt aber stehe man eben wie jeder andre Gasthof einem im voraus nicht übersehbaren Zufallsbedürfnis gegenüber, und müsse sich mit der Art der Vorräte, sowie mit den Preisen daraufhin einrichten. Ich weiß nicht, ob anderswo, z. B. auf dem Aargen, ähnliche Beobachtungen gemacht worden sind; aber die Sache erschien mir im höchsten Maße wahrscheinlich und mit den an Ort und Stelle zu machenden Beobachtungen durchaus vereinbar, und würde, wenn sie Bestätigung fände, ein lehrreiches Beispiel dafür darbieten, daß die „Konkurrenz“ geradezu eine Verschlechterung in den Diensten, die dem Publikum geleistet werden sollen, zur Folge haben kann.

In der That ist lange Zeit die „Konkurrenz“ in so ausgedehnter, schrankenloser Weise als der Stein der Weisen im wirtschaftlichen Leben gepriesen worden, daß es der Mühe lohnt, die Frage aufzuwerfen, ob die angeblichen Segnungen derselben nicht ihre Grenze und sogar grundsätzlich ihre zwei Seiten haben. Es ist ja richtig: sie ist eine Macht, ohne die der wirtschaftliche Fortschritt in jeder Gestalt einen seiner stärksten Antriebe verlieren würde, und dessen gewaltiger Einfluß auf eine stetige Entwicklung zu besseren und größeren Leistungen sich auf Schritt und Tritt beobachten läßt. Aber sie ist schließlich nicht die alleinige Macht. Wir glauben nicht, daß irgend eine Verbesserung unterbleiben würde, wenn die Konkurrenz fehlte, sondern sie würde sich wohl nur langsamer vollziehen. Die einseitige Lobpreisung und Begünstigung der Konkurrenz aber hat gewisse ganz bestimmte Nachteile großgezogen, und hat das Publikum dagegen verblindet, daß alle Konkurrenz über einen gewissen Punkt hinaus nichts helfen, daß sie überhaupt selbstthätig nichts schaffen kann, sondern stets an dem Gegebenen haften bleibt. Endlich hat die Erfahrung inzwischen gezeigt, daß die Konkurrenz von einem gewissen Punkte ab eine bedenkliche Neigung zeigt, in ihr Gegenteil, das Monopol, umzuschlagen. Diese drei Gesichtspunkte: die künstliche Steigerung

der Zahl und damit auch des Eigenbedarfes der Konkurrenten, sowie die Neigung derselben zu unrealen Mitteln der Konkurrenz; die Unmöglichkeit, durch die Konkurrenz einen Bedarf zu schaffen, der nicht da ist, oder ihn über das Maß des Vorhandenen zu erhöhen; und die Neigung der Konkurrenten, sich dem Publikum gegenüber zu einer Einheit zu verbinden — diese drei Gesichtspunkte näher zu betrachten, dürfte wohl sehr zeitgemäß sein.

Wenn jemand einen „Konkurrenten“ bekommt, so streben beide voraussichtlich in höherem Grade, als dies bisher der eine gethan hat, darnach, sich die Zufriedenheit des Publikums zu erwerben. Aber deswegen ist doch nicht außer Acht zu lassen, daß da, wo früher einer war, jetzt zwei leben wollen. In der Mehrheit der Fälle wird dies auch ganz gut gehen, und im allgemeinen wird es immer von Nutzen sein, wenn man auch im kleinsten Orte nicht auf einen einzigen Gewerbsmann seines Faches angewiesen ist; gleichwohl kann auch der Fall eintreten, daß, wo einer befriedigend durchkommen konnte, zwei dies nicht mehr können, und viele Leute werden in der Lage sein, zu bestätigen, daß das Vorhandensein eines konkurrenzlosen Geschäftsmannes keineswegs mit schlechter Führung des Geschäfts, mit Vernachlässigung der Kunden, mit Zurückbleiben hinter den Anforderungen der Zeit u. dergl. m. untrennbar verbunden sei. Vielmehr darf wiederholt darauf hingewiesen werden, daß die Konkurrenz nicht die einzige bewegende Kraft ist, sondern daß es — ganz davon zu schweigen, daß doch die bloße Furcht vor einer etwa möglichen Konkurrenz oder davor, den Kunden den Gedanken an Herbeiführung einer solchen aufzuzwingen, auch ihre Wirkung thut — auch noch andre Dinge giebt, die ihren Einfluß üben: Geschäftsstolz, das Streben, vorwärts zu kommen und gesellschaftlich geachtet dazustehen, auch eigne technische Einsicht, die auf mancherlei Wegen Nahrung bekommen kann. Was die Vermehrung der auf einen Geschäftszweig angewiesenen Leute und Familien durch die Konkurrenz betrifft, so kann sich dies allerdings eine Zeitlang dadurch ausgleichen, daß (vielleicht infolge der gestiegenen Güte der Leistungen) der Verbrauch steigt, und weiterhin kann es kommen, daß die einzelnen Geschäftsleute ihre eignen Ansprüche an das Leben herabsetzen und dadurch einer Verteilung des gleichen Ertrages unter eine gestiegene Menge von Personen zu Hilfe kommen, ohne daß die betreffenden Familien gerade in Not zu geraten brauchen. Mit alledem kommen wir jedoch nicht darüber hinaus, daß alle Konkurrenten vor allem sich selbst an derselben Krippe nähren möchten, und daß es ganz auf die Umstände ankommt, ob sie selbst umso weniger bekommen, oder ob ihnen umso viel mehr eingeschüttet werden muß. An und für sich ist das letztere eben so gut möglich wie das erstere, und dann ist es also das Publikum, welches die Beche zu bezahlen hat. Allerdings kann, wie schon bemerkt, die Nachfrage nach den betreffenden Leistungen gesteigert werden, und wenn diese Nachfrage etwa eine auswärtige wäre, könnte sie ja eine große, sogar eine praktisch unbegrenzte Ausdehnung erhalten, wenn auch andernfalls die Grenze der Vermehrung

gewöhnlich schnell erreicht ist; weiterhin ist aber nicht zu vergessen, daß Zunahme der Konkurrenz keineswegs gleichbedeutend ist mit Verbesserung der dargebotenen Leistungen. Es kann auch vorkommen und kommt thatsächlich fortwährend vor, daß eine deutlich wahrnehmbare Folge steigender Konkurrenz in zunehmender Verschlechterung besteht. Einerseits kann dies schon dadurch geschehen, daß der Konkurrenzdruck sonst tüchtige und eifrige Leute entmutigt, oder sie durch Beschränkung der Nachfrage außer Stand setzt, sich mit guten Materialien auszurüsten, bei Gelegenheit auf Vorrat zu arbeiten und ähnliches, oder daß ein derartiger Fall eintritt, wie wir ihn eingangs geschildert haben. Häufiger dürfte jedoch der andre Fall sein, wo der eine Konkurrent durch Verschlechterung der Waare größere Billigkeit und infolge hiervon stärkeren Zuspruch herbeizuführen sucht; dies ist etwas derart häufiges, ja allgemeines, daß es in gewissem Sinne fast als die Regel bezeichnet werden kann, und daß sehr oft sogar der eine unrecelle Konkurrent schließlich alle übrigen auf den nämlichen Weg zwingt und so die Konkurrenz recht eigentlich der Grund einer fortschreitenden Verschlechterung wird. Zunächst pflegt man diese Verschlechterung — die sich übrigens sehr oft auch als eine Verminderung der Menge darstellt — in einer äußerlich unmerklichen Weise vorzunehmen, wobei darauf gerechnet wird, daß das Publikum nicht jede Kleinigkeit genau nachmessen, nachwiegen oder sonst prüfen werde; dann geht man wohl einen Schritt weiter und benutzt die Neigung des Publikums zur Billigkeit, um geringwertigere Stoffe zur Verwendung zu bringen und infolge dessen den Preis herabzusetzen, oder man rechnet umgekehrt auf die Prunksucht des Publikums und verkauft ihm billige, aber dem äußern Scheine nach „etwas vorstellende“ Artikel; endlich, und zwar gewöhnlich ziemlich schnell, findet man den Mut, diese oder jene Verminderung der Güte oder Menge als „geschäftsüblich“ zu bezeichnen und sich nun vor nichts mehr zu scheuen, am wenigsten vor der Vorstellung, daß doch alles seine Grenze haben müsse. Nein, die Erfindungsgabe, mit welcher der Konkurrent anscheinend billigere oder anscheinend schönere Artikel auf Kosten ihres wirklichen Wertes herzustellen weiß, hat keine Grenze, und insofern kann man ebensogut wie von einem stetigen Fortschritte auch von einem unendlichen Verschlechterungsprozesse sprechen, der im Gefolge und unter den Antrieben der Konkurrenz stattfindet. Gewiß wird niemand bestreiten wollen, daß die Konkurrenz in unzähligen Fällen auch Besseres, innerlich Wertvolleres oder Schöneres oder Zweckmäßigeres herstellt, aber daß neben dieser Entwicklung überall auch die andre herläuft, die Gunst der Käufer durch Täuschung oder durch Benutzung ihrer Prunksucht in Abrede stellen.

Wir kommen zum zweiten Punkte: zu der Unmöglichkeit, nur durch die Mittel der Konkurrenz etwas hervorzurufen, was nicht da ist. Wer den Rhein auf einem der herrlichen modernen Salondampfer hinaufgefahren ist und hierbei nicht nur unzähligen andern kleinen und großen Dampfschiffen begegnete, sondern

auch rechts und links die Eisenbahnzüge an sich vorüberfahren sah, der begreift, daß manche Leute den Satz „Verkehrsmittel erzeugen den Verkehr“ für einen unwiderleglichen halten; und wer sich darüber klar geworden ist, daß jede Erweiterung und Verbesserung der Verkehrsgelegenheiten nach den Berliner Worten in kurzer Zeit durch das gestiegene Bedürfnis ausgefüllt sein würde, der weiß die Stärke der Eindrücke über die Macht der Konkurrenz zu würdigen, von denen manche Leute durch solche und ähnliche Beispiele erfüllt worden sind. In Wahrheit haben wir es in beiden geschilderten Fällen gar nicht mit einer Wirkung der Konkurrenz, sondern nur mit dem Vorhandensein eines ungeheuern Verkehrsbedürfnisses zu thun, zu dessen steigender Befriedigung die Konkurrenz das ihrige beigetragen, welches sie aber ganz und gar nicht hervorgerufen hat; und wenn der gewaltige Zug des Fremden- und des Güterverkehrs, welcher gegenwärtig den Rhein hinauf geht, einmal abgelenkt werden sollte, oder wenn durch irgend welche Verkettung von Ereignissen der Wunsch, in nächster Nähe von Berlin angenehm zu wohnen, nicht mehr von vielen Tausenden gehegt würde, so könnte alle Thatkraft konkurrierender Verkehrsanstalten zwar vielleicht den Verödungsprozeß verlangsamten, ihn aber auf die Dauer nicht abwenden. Mit andern Worten: die Konkurrenz hat überall nur da Sinn, wo die Nachfrage von Hause aus vorhanden ist, oder doch aus natürlichen, an sich mit der Konkurrenz nicht zusammenhängenden Gründen in absehbarer Zeit kommen wird. Um bei Fragen des Verkehrs zu bleiben: wo eine bestimmte Menge zu erzeugender Artikel in einer bestimmten Richtung befördert, oder eine bestimmte Menge von Stoffen zu irgend einem Verbräuche herangeschafft werden sollen, da kann alle Anlage zwei- und dreifacher Transportgelegenheiten an dieser Menge nichts ändern, und was die eine dieser Gelegenheiten gewinnt, das muß einer andern genommen werden. Gewiß kann die neue Beförderungsart billiger, schneller oder aus andern Gründen zweckmäßiger sein als die alte; aber es ist auch möglich, daß irgend ein einseitiger Vorteil den Ausschlag giebt und infolge dessen eine andre, an sich vom allgemeinen Standpunkte aus zweckmäßigere Beförderungsanstalt zurückstehen muß, oder daß die bisherige Beförderungsgelegenheit zugleich gewisse Vorteile oder Annehmlichkeiten für die unmittelbar berührten Orte bot, die nun wegfallen, wobei es doch keineswegs ohne weiteres feststeht, daß die ausschlaggebende Rücksicht größer gewesen sei, als derjenige Kreis von Vorteilen, der durch sie in den Hintergrund gedrängt worden ist. Ebenso kann es ja vorkommen, daß infolge der vermehrten Verkehrsgelegenheiten ganz neue Interessen für diesen Verkehr sich ausbilden, z. B. neue Industrien entstehen, oder eine Verkehrsader aus andern Gebieten hierher abgelenkt wird; aber die Konkurrenz an und für sich wird hiermit nichts zu thun haben, und es bleibt vollkommen eben so möglich, daß alle Verhältnisse im übrigen unverändert bleiben.

Wie mit dem Verkehr, so verhält es sich aber auch mit allen andern

Gewerbszweigen. Überall kann sich die Konkurrenz nur an die gegebenen Anforderungen des Bedarfs halten; geht sie darüber hinaus, so kann dies unter Umständen die Folge haben, neue oder gesteigerte Anforderungen zu Tage treten zu lassen, aber es muß diese Folge keineswegs haben, und immer wird hier ein letzter Grund zu finden sein, der mit der Konkurrenz als solcher nichts zu schaffen hat.

Was endlich die überall als letztes Ergebnis hervortretenden Verbindungen der Konkurrenten betrifft, so sprechen alle Erscheinungen dafür, daß diese überall gerade dann zu stande kommen oder sich behaupten, wenn die Konkurrenz ihre „Segnungen“ zeigen sollte. Merkwürdig! gerade immer da, wo ihre Geltung am nötigsten wäre, versagt die Konkurrenz und verwandelt sich in eine Gemeinschaft von Interessenten. Man glaube nicht, diese Verbindungen beschränkten sich auf Eisenbahnen und auf Fabrikantenverbände; sie treten vielmehr überall da auf, wo das Interesse der Produzenten gegenüber dem verbrauchenden Publikum, dem ja durch die Konkurrenz ein Gegengewicht gegeben werden soll, sehr groß geworden ist, weil sich in diesen Fällen der Verbindungsgedanke überall von selbst aufdrängt. In welchem Maße dies zutrifft, davon nur ein Beispiel. Ich kenne eine große Stadt in Deutschland, wo das Bier beinahe doppelt so teuer ist als anderswo, und wo gegen diesen Zustand seit einiger Zeit aufs lebhafteste angekämpft wird; dennoch konnte der dort bestehende Gastwirtverband soeben erst die Erklärung abgeben, der Preis sei angemessen und es müsse daran festgehalten werden. Es mag sein, daß es in diesem Falle auf die Dauer nicht gelingen wird, den Sieg über das Publikum davonzutragen, aber immerhin zeigt dieses Beispiel, was alles möglich und wie schwer ein einmal bestehender Verband zu brechen ist. Daß es ähnliche Erwägungen sind, welche dazu getrieben haben, den Gedanken polizeilicher Fleisch- und Brottagen wieder aufzugreifen, ist ja bekannt, ebenso, daß die Wahrnehmung von der Wirkungslosigkeit der städtischen Octroiaufhebungen hiermit zusammenhängt; sehr bald ist es in allen diesen Fällen gelungen, einen Ring derjenigen Interessenten zu bilden, die idealer Weise Konkurrenten sein sollten, es aber bequemer fanden, sich unter einander über den Preis zu einigen. Ist der Kreis der Interessenten gar zu groß, so findet sich vielleicht ein engerer Kreis, der auf dem Wege des Verbandes den Nutzen für sich vorwegnimmt und die angebliche Konkurrenz gegenstandslos macht. So hat sich in Berlin, durch die Viehhofeinrichtungen begünstigt, ein Stand von Viehkommissionären gebildet, welche die Versorgung Berlins mit Vieh vollständig in ihre Hand genommen haben und einen undurchbrechbaren Ring bilden. Die Berliner Schlächter mögen unter sich immerhin konkurrieren, aber die Hauptmühe dabei, die Festsetzung des Viehpreises, haben die Kommissionäre ihnen vollständig abgenommen. Und wie lange wird es dauern, so werden die Getreidehändler ihren Ring in noch ungleich größerer Allgemeinheit fertig gebracht haben, sodaß der Getreidepreis der

Hauptsache nach von einem Mittelpunkte aus diktatorisch bestimmt wird. Sind nicht die Ansätze dazu, die Bestrebungen, den Getreidemarkt bestimmten händlerischen Richtungen dienstbar zu machen, heute schon sehr weit gediehen?

Man verstehe mich nicht falsch. Es könnte aus dem Vorstehenden gefolgert werden, die Konkurrenz sei meines Erachtens grundsätzlich zu verwerfen, denn sie führe mit innerer Notwendigkeit zum Monopol, und ich wolle daher die Staatsgewalt an die Stelle der freien wirtschaftlichen Bewegung setzen. Dies ist nicht der Fall. Ich glaube nur, daß der Privatkonkurrenz das Feld nicht allein überlassen werden und daß nicht ihre unbeschränkte Entfaltung gar noch mit künstlichen Mitteln begünstigt werden soll, daß vielmehr der Staat selbst mit seiner Gesetzgebung und Verwaltung und seiner eignen wirtschaftlichen Thätigkeit stets regelnd, lenkend und berichtend der Konkurrenz zur Seite stehen sollte, damit sie nirgends fehle, nirgends über das wünschenswerte Maß hinausgehe und nirgends unter allerhand Formen und Verkleidungen in ihr Gegenteil umschlage. Die richtige Grenze hierbei zu finden ist eine so wichtige wie schwierige Aufgabe der praktischen Staatsweisheit, über deren Erfüllung sich keine bestimmten Regeln aufstellen lassen. Nur daran ist festzuhalten, daß die Privatkonkurrenz nicht zu entbehren ist, daß man sie aber nicht allein wirtschaften lassen darf.

Umgekehrt verwahre ich mich auch dagegen, als betrachtete ich eine vollständig entwickelte Konkurrenz unter den Handwerksmeistern als etwas notwendiges und segensvolles. Natürlich muß sie auch hier vorhanden sein, wie sie ja auch unter der Herrschaft der mittelalterlichen Handwerksgeschlossenheit vorhanden war; ein kräftigeres Geltendmachen der Konkurrenz kann es sicherlich nicht geben, als solches in dem Betriebe der Handwerke neben einander jedesmal in bestimmten, fast nur von Angehörigen ein und desselben Gewerbes benutzten Gassen oder Stadtteilen lag. Aber gerade hier ist es handgreiflich, in wie hohem Grade die Konkurrenz statt zu einem Segen, zu einem Fluche für die betreffenden Geschäftstreibenden werden kann. Von dem Tage an, an dem es gelang, die Handwerker zu überreden, daß sie sich in erster Linie nicht als Genossen, sondern als Konkurrenten betrachten sollten, von dem Tage an war die Auflösung des deutschen Handwerks eingeleitet, und alle seitdem gemachten verzweiflungsvollen Wiederbelebungsversuche haben mit der kaum überwindlichen Schwierigkeit zu kämpfen, diese Vorstellung den Leuten wieder aus dem Kopfe zu treiben. Ein neues deutsches Handwerk ist erst von dem Tage an möglich, an dem die Handwerker selbst zu der Einsicht gekommen sind, daß sie sich in erster Linie als Genossen, erst in zweiter als Konkurrenten zu betrachten haben!

Fassen wir das Gesagte kurz zusammen. Die Konkurrenz stellt, insofern sie die Einzelnen anspornt, in ihren Leistungen nicht hinter einander zurückzubleiben, eine Reihe ebenso erfreulicher wie notwendiger Antriebe, und zwar nicht nur im wirtschaftlichen Leben, sondern auch im gesamten geselligen und öffentlichen Verkehr der Menschen unter einander dar. Aber es ist ein gräßlich einseitiger, vielen

bedeutsamen Erscheinungen gegenüber ganz und gar unzulänglicher Standpunkt, die Konkurrenz für die Beurteilung der wirtschaftlichen Dinge maßgebend machen zu wollen. Nicht einmal im einzelnen Falle kann man ohne weiteres die Konkurrenz als segensvoll, ihre Erweiterung und Begünstigung als notwendig, ihr Nichtvorhandensein als ein Zeichen des Verfalls oder der ungenügenden Entwicklung betrachten, sondern immer muß abgewogen und müssen mancherlei Einflüsse, die der einseitige Konkurrenzstandpunkt unbeachtet zu lassen pflegt, die aber trotzdem auch vorhanden sind, zur Gewinnung eines vollständigen Bildes mit herangezogen werden. Je mehr wir aber zu einer allgemeineren Betrachtung aufsteigen, desto bedenklicher wird es, alles nur vom Standpunkte einer möglichst großen Konkurrenz betrachten zu wollen. Daß es z. B. nicht angeht, unsre sozialen Verhältnisse auf der Betrachtung aufzubauen, daß die Arbeiter durch ihre Konkurrenz unter einander die Lohnhöhe bestimmen, wobei die Korrektur einer absolut ungenügenden Lohnhöhe in dem Wegsterben eines Teils der ungenügend bezahlten Arbeiter besteht, das dürfte heutzutage auch der hartgesottenste Manchestermann begriffen haben. Ebenso kann die Produktion oder die künftige Produktionsfähigkeit eines Landes unmöglich den durch eine schrankenlose Konkurrenz hervorgerufenen sogenannten Konjunkturen, die ja ihrer Natur nach nur vorübergehende Erscheinungen sind, ausgesetzt werden. Wie also die Konkurrenz nirgends selbstschaffend auftreten, sondern höchstens neue produktive Kräfte hervorrufen oder ermutigen kann, so kann sie auch nirgends ohne weiteres maßgebend gemacht werden. Auch sie gehört zu den menschlichen Dingen, die durch ihre Überspannung ins Sinnlose getrieben werden können, und darf nirgends den Anspruch erheben, um ihrer selbst willen als etwas Gutes betrachtet zu werden. Innerhalb bestimmter Schranken ist sie gut und vortrefflich und wird schwerlich jemals entbehrt werden können; in vielen Fällen ist aber ihr Nutzen nur beschränkt, und nicht selten ist es sogar zweifelhaft, ob sich mit ihrer Hilfe je etwas erreichen läßt; von einem gewissen Punkte ab endlich ist sie entschieden schädlich und gefährlich, und kann Folgen hervorrufen, die von ihrem angeblichen Zwecke, der Steigerung der menschlichen Betriebsamkeit und Tüchtigkeit, so entfernt wie nur möglich sind, die vielmehr geradezu der Korruption, der Ausbeutung, der Herabdrückung einer Mehrheit durch eine Minderheit in die Hände arbeiten.

