

dem Fabrikanten bezahlt hatte. Ich weiß sehr wohl, daß viele nun sagen werden: „Das ist aber nicht schön“; aber in solchen Sachen denken eben die erwachsenen Leute doch ganz anders. Es ist nun einmal, so wie die Dinge jetzt sind, allgemein üblich, daß das so gemacht wird. Von dem Hemdkragen, den wir uns umbinden, da haben wir noch nicht den vierten Teil von dem, was wir dafür bezahlt haben, an die Leute bezahlt, die daran gearbeitet haben. Denn gerade die Leute, die an solchen Waren arbeiten, bekommen nur sehr, sehr wenig Lohn dafür. Ungefähr dreiviertel von dem, was wir für den Hemdkragen bezahlt haben, das haben all die Leute bekommen, die irgendwie mit dem Hemdkragen gehandelt haben, also die ihn nur gekauft und dann zuletzt wieder an uns verkauft haben. Das ist nun einmal jetzt so, und das finden alle Menschen ganz in der Ordnung, und es wird niemand einen Menschen, der so ein Geschäft hat, für einen nicht anständigen Menschen halten. Und mit den meisten anderen Waren ist es ähnlich, wenn auch der Profit nicht immer so groß ist. Also das wird in Geschäften überall so gemacht: Man sucht so billig wie möglich zu kaufen und so teuer wie möglich zu verkaufen. Und jeder schimpft immer nur dann über die Preise, wenn er sie selber bezahlen soll. Aber wenn er selber mit daran verdient, wenn ihm selber das Geschäft gehört oder mitgehört, dann schimpft er ganz und gar nicht und nimmt ruhig das Geld, was er kriegen kann. Ob es sehr gut ist, daß es so ist, darüber will ich jetzt nichts sagen, das ist wieder eine Sache für sich; aber jedenfalls ist es jetzt im ganzen Geschäftsleben so, und deswegen ist es ungerecht, wenn man irgend welchen einzelnen Geschäftsleuten einen Vorwurf darüber macht, daß sie zu viel Profit nehmen wollen. Denn es ist wirklich so, jeder nimmt im Geschäftsleben so viel Profit, wie er irgend haben kann. Wenn es nun so aussieht, als ob er einmal weniger nimmt, dann hat es den Grund, daß er dadurch wieder auf andere Weise mehr zu profitieren hofft. Zum Beispiel, wenn einer für 100 000 Mark Waren verkauft und dabei 50 000 Mark verdient, dann denkt man, er müßte doch dumm sein, wenn er auf einmal die Ware so verkaufen wollte, daß er nur noch 20 000 Mark daran verdient. Und doch macht das manchmal ein Geschäftsmann. Aber dann hat es eben seinen besonderen Grund. Er hofft zum Beispiel vielleicht, daß er, wenn er die Waren soviel billiger verkauft, er viel mehr davon verkaufen wird, weil die Leute dann alle bei ihm kaufen und nicht bei anderen Leuten. Und wenn er nun nicht für 100 000 Mark verkauft, sondern für