

viel Arbeit verwendet werden muß, bis einer von uns im gewöhnlichen Leben damit in Berührung kommt.

Den verschiedenen Zweigen des Handels mit Rohmaterialien wird infolge seines Umfanges und seiner verhältnismäßigen Einfachheit eine viel zu große Bedeutung in unserem volkswirtschaftlichen System beigemessen. In Wirklichkeit hängen wir viel mehr von Kesseln, Federmessern oder Metallknöpfen ab als von Stahlbarren. Und der größte Teil von Handel, Beschäftigung und Arbeit, die dazu aufgewendet werden müssen, uns das Eisen dienstbar zu machen, spielen sich erst ab, nachdem dieses aufgehört hat, den Eisenhandel und damit den orthodoxen Volkswirtschaftler zu interessieren.

Würde es sich nicht um den eingestandenen Zweck dieses Buches handeln, so müßte ich mich wohl beim Leser entschuldigen, wenn ich ihn jetzt mit einer ausführlichen Geschichte meiner Beziehungen zum *Hardware Trade Journal* belästige. Wie es sich zeigen wird, gleicht diese Geschichte durchaus der der meisten Unternehmungen in ihrem Anfangsstadium, und dem erfahrenen Geschäftsmann wird sie daher wahrscheinlich recht langweilig erscheinen. Aber ich schreibe sie doch nieder, weil ich der Ansicht bin, daß es geradezu Pflicht der Geschäftsleute ist, die Erziehung des Publikums in der Wissenschaft vom Geschäftswesen in die Hand zu nehmen. Wir haben allzulange an der alten Überlieferung festgehalten, daß man außerhalb der Geschäftsstunden nicht von Geschäften reden solle, und dabei auf die Tatsache vergessen, daß heutzutage etwa zweiundzwanzig Millionen Wähler das Geschäftsleben beherrschen. Und da schon einmal die Politiker entschlossen sind, sich über unsere Angelegenheiten den Kopf zu zerbrechen, halte ich es für eine Hauptpflicht meiner Klasse, sie über die Einzelheiten eines geschäftlichen Unternehmens einigermaßen aufzuklären und ihnen so zu helfen, daß sie Entschei-