



185  
183  
189  
179  
194  
174  
234  
134  
284  
084

2) Aber dieselben waren gross (1). Alle Werke, welche in den neueren Zeiten über den Augsburger königlichen Kaufmann geschrieben wurden, unterstrichen jene Worte als besonders bezeichnend für den Geist des deutschen Frühkapitalismus, welcher in ihm seine klassische Vertretung fand: "Er hätte viel einen anderen Sinn, er wolle gewinnen dieweil er könne" (2). Als sein Geschäftsgenosse Georg Thurzo bei Fugger anregte, das Geschäft in Ungarn aufzugeben, da man es doch nicht halten könne, und es ja auch nicht notwendig sei, immerfort zu verdienen, erhob der Augsburger dagegen Einsprache, weil dies seinem nie rastenden Erwerbstrieb (3) widersprach. Für ihn war es eben ein Lebensbedürfnis, immer mehr Geld (4) in seine Botmässigkeit zu bringen (5), einen möglichst hohen Prozentsatz an Gewinn herauszuwirtschaften (6). Dazu sollte die Erringung einer monopolartigen

1) Pölnitz, Fugger I/112 schreibt, die Grundsätze, nach denen Jakob Fugger handelte, liessen sich mit dem überlieferten Doktrin kaum mehr vereinbaren.

2) Dieser Ausspruch steht bei Strieder, Fugger 15; Pölnitz, Fugger I/464 u. I/477; Weber, prot.Ethik u.d. Geist d.Kapit. 33.

Nach Sombart, Bourgeois 200 ist dieser Grundsatz seiner Zeit sicherlich weit vorausgeeilt.

Es ist immerhin bemerkenswert, dass in der grossen Ravensburger Handelsgesellschaft auch schon der Wille zum Gewinn steckte, "wenn andere Leute gewinnen, so wollen wir auch gewinnen" (Köhler, Rav. H'gesellsch. 12); sie hat allerdings die Wendung zum schroffen Kapitalismus nicht mitgemacht (Köhler, aaO. 168).

3) Strieder, Fugger 45.

4) Im Jahre 1556, am Höhepunkt der Kurve des Geschäftvermögens, betrug das Gesellschaftskapital fast 5 Millionen Goldgulden (Strieder, Das reiche Augsburg 71); ~~das war ein Rekord für die damalige Zeit, denn im Jahre 1556 betrug das Gesellschaftskapital nur 2 Millionen Goldgulden.~~

5) Das stand nun in ganz krassem Gegensatz zu der Auffassung der damaligen Sozialphilosophen; vgl. Strieder, Das reiche Augsburg 108.

6) In den Kreisen christlicher Kaufleute wurde damals der Grundsatz aufgestellt, bei kleinem Umsatz möglichst grossen Nutzen zu haben, d.h. an wenigen Geschäften viel zu verdienen (Sombart, Bourgeois 202 und 233). Die jüdischen Kaufleute dagegen haben ihr so mächtiges Emporkommen durch die Maxime sehr erleichtert: Öfterer Umsatz mit geringem Vorteil ist ungleich mehr wert, als seltener Umsatz mit höherem Gewinn (Sombart, Juden 175).

Ende

Anfang