Zeitschrift: Wissen und Leben
Herausgeber: Neue Helvetische Gesellschaft
Band: 18 (1917)

Artikel: Unsere auswärtige Vertretung und ihre Kritiker [Schluss]
Autor: Benziger, C.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-763958

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 02.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

UNSERE AUSWÄRTIGE VERTRETUNG UND IHRE KRITIKER

(Schluss.)

Vom Gesichtspunkte ausgehend, dass die Errichtung einer größeren Zahl von *Berufskonsulaten* für unser kleines Land zu kostspielig sei, versuchte der bekannte Nationalökonom Oncken an der Universität Bern die Behörden für die Institution der *Handelsattachés* zu gewinnen.[1]) Wissenschaftlich und beruflich geschulte Leute bald mit ständiger Residenz, bald als Emissäre die Welt bereisend, sollten darnach die schweizerischen Handelsinteressen im Ausland vertreten. Der Vorschlag berechnet die Kosten eines Berufskonsulats dreimal höher als die einer Handelsattachéstelle; je mehr Vertretungen das Land besitzt, desto besser ist demselben gedient. Oncken fand seine Gegner zur Mehrzahl in der Geschäftswelt, die sich speziell gegen Leute der Wissenschaft wendete. Heute stehen viele der einstigen Gegner im Prinzip einer derartigen wirtschaftlichen Vertretung nicht mehr so schroff gegenüber, immerhin finden sich noch manche, die sich darüber streiten, ob dem Praktiker oder dem Theoretiker bei der Anstellung der Vorzug gegeben werden soll. Wir glauben auch da, dass der Bundesrat vollständig den richtigen Grundsatz vertritt, indem er von der Anschauung ausgeht, dass es sich beim Handelsattaché vor allem darum handelt, die *passende Persönlichkeit* zu finden, möge diese aus dem Handel oder aus der Universität hervorgehen. Die Schwierigkeit liegt mehr darin, tüchtige Kräfte derart fesseln zu können, dass sie später mit reichen Erfahrungen infolge von günstigeren Bedingungen sich nicht privaten Unternehmungen zuwenden.[2]) Die Schaffung einer Handelsattachéstelle für London mit einem Gehalte von

---

[1]) A. Oncken, *Die schweizerische Konsularreform,* Bern 1886, und „Zur schweizerischen Konsularfrage" in *Blätter für Wirtschafts- und Sozialpolitik,* Jg. 1893. Mehr allgemeiner Natur ist F. Meyer, *Handelsattachés mit besonderer Berücksichtigung Deutschlands,* Danzig 1914. Der ehemalige schweizerische Standpunkt wird von Geigy-Köchlin in seiner Studie „Export und Handelsattachés" in der *Zeitschrift für schweizerische Statistik,* Jg. 1887, erörtert.

[2]) Über die Kontroverse, ob Akademikern oder Praktikern der Vorzug gegeben werden soll, meint ein Einsender in der Exportbeilage der *Neuen Zürcher Zeitung* mit Recht, dass Handelsattachés wie Berufskonsulate oder dergleichen Handelsvertreter in Zukunft auf beiden Gebieten tätig gewesen sein sollten. Vgl. Exportbeilagen Jg. 1915, No. 34 und 35; Jg. 1916, No. 4, 7, 8, 18, 24, 39.

10,000 Fr. (!) hat uns wenigstens mit der guten Absicht des Bundesrates bekannt gemacht. Leider hat die Gehaltsfrage eine befriedigende Lösung fast von vorneherein verunmöglicht. Es sei immerhin darauf aufmerksam gemacht, dass man an leitender Stelle bereit wäre, einen erheblich höheren Gehalt auszusetzen, vorausgesetzt, dass sich eine geeignete Persönlichkeit finden würde. Wenn auch dem Handelsattaché keine Repräsentationspflichten wie dem diplomatischen Vertreter erwachsen, hat derselbe speziell bei Großmächten und in überseeischen Ländern ein derart kostspieliges Leben zu führen, dass sein Gehalt annähernd dem eines Ministers gleichkommen müsste. Gerade die Kreise, Hochfinanz, Großindustrie, in denen sich der Handelsattaché frei und ungehemmt bewegen muss, gehören zu denjenigen, die auf größtem Fuße leben.[1])

Auch Projekte zur Schaffung von *Handelsmuseen, Exportmusterlagern* im Ausland, von speziellen *Handelsmissionen* mit vorübergehenden Aufträgen wurden schon frühzeitig eingereicht. In bezug auf die Handelsmuseen hat man sich heute dahin geeinigt, bei einem eventuellen Zustandekommen eines solchen Institutes jedem Industriegebiete diejenigen Artikel zuzuweisen, die für dasselbe von besonderem Interesse sein können; St. Gallen würde z. B. die Konkurrenzerzeugnisse und Informationsdokumente der Textilindustrie, La Chaux-de-Fonds der Uhren-, Winterthur der Maschinenindustrie, Genf der Bijouteriebranche erhalten.[2]) Die Exportmusterlager werden heute bis zu einem gewissen Grade durch die neugeschaffene Baslermesse und die damit in Aussicht genommenen späteren Wanderausstellungen ersetzt.[3]) Die Tendenz, den letzteren nach dem Kriege vermehrte Aufmerksamkeit zu schenken, rechtfertigt sich zweifellos, besonders wenn auch da jeweils nur bestimmte Industriegruppen sich zu gemeinsamer Reklame im Auslande vereinen. Der Staat wird hiebei weniger die

---

[1]) Vgl. dazu die passenden Reflexionen in der *Neuen Zürcher Zeitung*, Jg. 1916, No. 263, 715, 962 und 1986.

[2]) Das Problem wurde zuerst 1887 von H. Moser in seiner Broschüre *Les relations commerciales de la Suisse avec l'étranger*, Genève 1887, aufgeworfen. Seither wurde ein Handelsmuseum immer wieder in den verschiedensten Formen gefordert, speziell von R. Studler in *Hülfsmittel für den schweizerischen Export*, Bern 1914, S. 49 ff.

[3]) Vgl. Geering, *„Die Schweizer Mustermesse im Vergleich zu ihren Schwestern im Ausland"* in *Neue Zürcher Zeitung* Jg. 1917, No. 676—691.

Organisation als die Garantie für die Gediegenheit der Veranstaltung und die notwendige Verkehrserleichterung übernehmen. Die Aufgabe der Organisation fiele in den Bereich der Ausstellungszentrale. Es ist dabei nicht ausgeschlossen, dass bedeutende Konsulate die für ihren Konsularkreis interessierenden Artikel in größerer Auswahl noch speziell vorführen könnten. Auch da ließe sich manches ohne große Auslagen den betreffenden Amtsstellen zuweisen. Die Parallelinstitute in Wien, Brüssel und London sollten von der Schweiz aus einläßlich studiert werden, nicht zur Nachahmung, sondern zur Anregung. Von maßgebenden konsularischen Vertretern wird immer wieder der Wert guter Musterlager hervorgehoben.[1])

Von den *Handelsmissionen* ist man aus dem Grunde abgekommen, weil sich verhältnismäßig selten Persönlichkeiten finden lassen werden, die, neu in Betracht fallende Absatzgebiete bereits gründlich kennend, solche nun auch zum Gegenstand eines besondern vorübergehenden Studiums für den schweizerischen Handel machen würden.[2]) Solche Studienreisen sind sehr teuer und infolge ihres vorübergehenden Charakters im besten Falle auch nur von vorübergehendem Werte. Wer wirklich einen Platz auf dem Weltmarkt behaupten will, muss ständig an Ort und Stelle bleiben. Einen Beweis für die Richtigkeit dieser Behauptung liefert die 1916 unternommene kommerzielle Studienreise unseres derzeitigen Handelsagenten in Alexandrien, der mit der Erschließung von Absatzgebieten in Nordafrika betraut war. Sie endigte damit, dass sich der Bundesrat infolge des vorzüglichen Berichtes des Emissärs dahin entschloss, eine ständige Handelsagentur in Alexandrien zu schaffen. Eine vom kaufmännischen Direktorium in St. Gallen 1869 veranlasste Mission nach Ostafrika blieb resultatlos. Betrachtet man den Emissär nur als eine zur Sondierung der Verhältnisse ausgeschickte Persönlichkeit, dann mag eine Einzelmission eine gewisse Berechtigung haben. Ein günstiges Prognostikon aber bedingt unzweifelhaft auch eine ständige Vertretung. Diese Ansicht

---

[1]) Vgl. Postulat Ständerat Gobat im *Amtlichen stenographischen Bulletin* von 1889.

[2]) Vgl. *„Gutachten über die Frage der Verwendung öffentlicher Mittel zur Förderung der Handelsinteressen"*, erstattet an den Vorort des Schweizerischen Handels- und Industrievereins im *Jahresbericht der Aargauischen Handelskammer*, Jg. 1903.

deckt sich auch mit derjenigen des Vorortes, der zu Ende der 1880er Jahre sogar solche Untersuchungen stark befürwortete. Eine zielbewusste Unterstützung dieses Postulates fand der Vorort vor allem in der aargauischen Handelskammer. Es scheint freilich, dass, wie Fischer hervorhebt, hiebei die technischen Kenntnisse des Emissärs im Vergleiche zur Gebietsvertrautheit zu hoch angeschlagen worden sind.

Ähnlich den Vorschlägen Dr. Moris sind diejenigen Professor Töndurys und Dr. H. Davids. Beide warnen mit Recht davor, uns Hals über Kopf in Reformen und Systemswechsel zu stürzen. Auch sie erblicken in der sorgfältigen Ergänzung des Bisherigen die nützlichste Arbeit. Töndury verspricht sich viel von sogenannten *Handelssekretären,* die größeren Konsulaten beigegeben würden.[1]) Das Land hätte alles Interesse, in einer solchen Institution für geeigneten Nachwuchs zu sorgen. Für die Handelsagenturen wünscht Töndury nur Bundes*unterstützung.* Er verspricht sich von einer aus den verschiedenen Interessenverbänden hervorgegangenen, nur für spezielle Branchen arbeitenden Institution mehr als von einer rein staatlichen Organisation. Wir können diesen Standpunkt nicht völlig teilen, weil wir die Auffassung vertreten, dass beide Vertretungen an wichtigen Plätzen notwendig sind. Handel und Industrien werden ihre Agenten nach wie früher beibehalten müssen. Der staatliche Handelsagent hat ihnen nur die Wege zu ebnen. Er ist im besten Falle der Vertreter des Kleinexportes. Eine intensive handelspolitische, informatorische Tätigkeit, sofern sie allseitig nutzbringend sein soll, vermag eine besondere Arbeitskraft vollauf anzuspannen; niemals wird aber eine Import- oder Exportassoziation sich dazu hergeben, ihren Vertreter auch in den Dienst anderer Unternehmen zu stellen. Bedeutende Industrien müssen ihre speziellen Emissäre beibehalten, sie werden schwerlich für handelspolitische Zwecke in Anspruch genommen werden können. Umgekehrt können mittlere Unternehmen bei der derzeitigen wirtschaftlichen Struktur sich kaum einen gemeinsamen Vertreter leisten, weil auch da nur ein Teilwerk besorgt würde.

Auf die zahlreichen in der *Neuen Zürcher Zeitung* und in

---

[1]) H. Töndury, *„Wirtschaftliche Interessenvertretung im Ausland“* in *Schweizerland,* Jg. II, 1916, S. 430 ff. Vgl. auch die ausführliche Programmarbeit eines Auslandschweizers in der *Gazette de Lausanne* vom 28. Juli 1916.

den verschiedenen Handels- und Exportzeitschriften gemachten Anregungen, die ebenfalls mehrfach die private Interessenvertretung dem staatlichen Vorgehen vorziehen, können wir hier nicht eingehen. Sie zeichnen sich alle dadurch aus, dass sie vor allem einer Verstärkung der verschiedenen Konzentrationstendenzen das Wort sprechen. Eine bunte Auswahl von Anregungen, wohl die reichlichste, findet sich bei Dr. A. Curti. [1]) Die anlässlich des Gründungsversuches eines schweizerischen Exportverbandes niedergelegten Wünsche haben bei P. Mori eine eingehende Behandlung gefunden. Programme vom Umfange desjenigen Dr. Curtis lassen sich in der Schweiz leider nur sehr langsam schaffen. Bei uns will jede Neuerung ihre Entwicklungszeit, sie will vielfach in mühevollem Werdegang erkämpft sein. Wir tun daher besser, die von Dr. Curti gemachten Anregungen in ihre Details zu zerlegen und jeweils den ihnen nächststehenden Interessentengruppen zur Verarbeitung zuzuweisen. Dort werden sie zweifellos von Nutzen sein.

Im übrigen sei auch hier betont, dass die schweizerischen Bestrebungen zur Reorganisation unserer wirtschaftlichen Vertretung im großen und ganzen den zahlreichen Schwankungen der internationalen Reformgeschichte auf diesem Gebiete überhaupt unterworfen gewesen sind. Aeußere Eindrücke waren von jeher für die einheimischen Vorschläge wegleitend. [2])

Aus dem kurzen Überblicke über die verschiedenen *Vorschläge* ergibt sich, dass die Tendenz der Behörden wie der Interessenten meist dahin geht, die bestehenden Organisationen ohne allzu erhebliche Kosten weiter auszubauen. Dort wo Veränderungen und Ergänzungen vorgenommen werden müssen, wird allgemein die Individualisierung für die verschiedenen Einrichtungen anempfohlen. Dieser Umstand verlangt eine umso peinlichere Gründlichkeit in den Erhebungen für das, was geschehen soll. Die größte Gefahr für eine folgerichtige Weiterentwicklung scheint heute aus einer falsch verstandenen Sparsamkeit zu drohen. Hier werden auch die obersten Behörden in erster Linie beim Volke aufklärend zu wirken haben. Der schweizerische Kaufmann, der nicht nur ein guter Rechner, sondern immer auch etwas Politiker ist, wird sich mit dem Staate

---

[1]) A. Curti, *Ein Schweizerischer Exportverband.* Zürich 1914.

[2]) Vgl. W. Rathenau, *Die Organisation der Rohstoffversorgung,* 1915, und Wendlandt, *Die Förderung des Außenhandels,* Halle 1905.

leichter verständigen, wenn ihm der letztere passende Vorschläge bringt, als wenn er sich zuerst mit seinen Konkurrenten und Geschäftsfreunden über gemeinsame handelspolitische Aufgaben einigen soll. Die zahlreichen Kommissionssitzungen, die die Behörden mit Handel und Industrie in diesen Kriegszeiten zusammengeführt haben, dürften jedenfalls beide Teile einander näher geführt haben.

Heute wie in den Zeiten des wirtschaftlichen Aufblühens der 1870er Jahre bleiben der wirksamen wirtschaftlichen Außenvertretung unseres Landes immer noch dieselben Wege geöffnet, bald der der staatlichen, bald der der privaten Initiative. Beide Gruppen sollen sich heute mehr denn je ergänzen, darin liegt die Hauptaufgabe der Gegenwart.[1]) Die nachfolgende kleine Skizze versucht summarisch an handen bisheriger Erfahrungen und Vorschläge wenigstens die wesentlichsten Punkte einer gemeinsamen Arbeit vor Augen zu führen. Sie will zeigen, wie eine zielbewusste staatliche Organisation Hand in Hand mit der privaten gemeinsam zu arbeiten vermag, wie jede Institution in das komplizierte Räderwerk des wirtschaftlichen Lebens eines Staates einzugreifen bestimmt ist. Keine ohne die andere, das Ganze eine machtvolle Stütze nationaler Arbeit. Die einzelnen Punkte unserer nachfolgenden Darstellung sind nur zum kleinsten Teile neu, sie sind teilweise in aller Ausführlichkeit und in ganzen Gruppen gebracht worden. Was bisher vielleicht weniger betont wurde, ist die Zusammengehörigkeit und das Zusammenspiel der sämtlichen Bestrebungen.

Die *private Initiative*, die in der Schweiz bisher nur selten sich der Außenvertretung in umfangreicherem Maßstab angenommen hat, wird sich in Zukunft in einer Reihe von Gebieten mit Nachdruck äußern müssen. Mit Recht wird hier immer wieder betont, daß der Staat nur dann erfolgreich auftreten kann, wenn die private Organisation hinreichend stark genug ist, um auf den einmal geöffneten Bahnen auch die Konkurrenz aufnehmen zu können. Die private Förderung der Konkurrenzfähigkeit ist die Grundbedingung jeder rationellen Handelspolitik. Der Staat kann

---

[1]) Es ist von Interesse zu wissen, dass in den uns umgebenden Staaten, in England und Amerika, in den fortschrittlichen Kleinstaaten heute durchwegs die Mehrzahl der staatlichen Organisation das Wort redet, sofern es sich um *allgemeine* Ziele handelt. Dort, wo *spezielle* Interessen vorhanden, ist die Frage der staatlichen Mithilfe noch nicht entschieden.

seine Hilfe überhaupt nur dann zusichern, wenn er sich überzeugt haben wird, dass Handel und Industrie den festen Willen haben, seine Pionierarbeit zu ermöglichen und zu erleichtern.

Konzentration der Produktion, Verbesserung der Produktionsverhältnisse, Vereinfachung der Betriebe, Reglung der Arbeit, Konkurrenz beschränkung, Organisation der Industrien, Fusion kleinerer Werke sind absolute Erfordernisse der Zeit, die für den Außenhandel nur förderlich sein können.[1]) Sie fallen vor allem für die private Initiative in Betracht, wie auch die Regelung der Aus- und Einfuhr, die Förderung assoziativer Exportorganisation, die Schaffung von Syndikaten, Berufsverbänden und Kartellen zur billigen Versorgung mit Rohstoffen, zur Förderung besonderer Verkehrserleichterungen, wie die Gründung von Exportbanken und Handelsgesellschaften, die sich des Handels mit besonders geeigneten Absatzgebieten oder mit bestimmten Artikeln annehmen. Gemeinsame Werbetätigkeit privater Unternehmen, vermehrte Agenten in großen Kommissionshäusern, gemeinsame Reklame für das Land als solches, Schaffung eines schweizerischen Handelstages, vielleicht im Anschlusse an die schweizerische Mustermesse, sind ebenfalls Programmpunkte.[2]) Zur Mustermesse sollte speziell den Überseern Gelegenheit geboten werden, sich einzufinden. Bei einigem Erfolge wird es sich vielleicht auch empfehlen, ein eigenes Jahrbuch für die Auslandschweizer zu schaffen, ähnlich dem *Annuaire de la vie belge à l'étranger*, aber für schweizerische Verhältnisse zugeschnitten.[3]) In die private Arbeitssphäre gehören ferner die Gründung regionaler Handelsmuseen, für welche Konsulate und Handelssachverständige das nötige Material herschaffen würden.[4]) Speziell mit Rücksicht auf die Rohstoffbeschaffung kommt diesen Institutionen große Bedeutung zu.

---

[1]) Man vergleiche auch die vortrefflichen Ausführungen von P. Mori in *Neue Wege schweizerischer Exportpolitik,* Zürich 1916, S. 29 ff., und Geering, *Die Konzentration in der Industrie in der Schweiz.*

[2]) Der Gedanke wurde von der helvetischen Gesellschaft sehr befürwortet. Über die Mustermesse vgl. J. Rittener, *L'expansion économique de la Suisse après la guerre, Genève 1916,* und Bentz-Audéoud, *Voix suisse de l'étranger. Préparons-nous pour les luttes économiques de demain.* 1916.

[3]) Das Jahrbuch für Auslandschweizer sollte nach unserer Ansicht in erster Linie genaue Angaben über das Geschäftsleben derselben enthalten.

[4]) Vgl. Pistor, *Handelskongress und Handelsmuseum in Philadelphia,* Berlin 1900.

Gehört die Aufzählung der Unternehmen privater Initiative, die zur Stärkung unseres wirtschaftlichen Lebens nach außen von Bedeutung sind, nur summarisch in den Rahmen unserer Darstellung, so ist sie doch notwendig, wenn wir uns ein richtiges Bild der zukünftigen Kräftegruppierung und Einordnung in ein staatliches System machen wollen. Die verschiedenen privaten Bestrebungen genannter Art verteilen sich in ihrer Wirksamkeit übrigens ebenso sehr nach innen wie nach außen. Da sie den Bedürfnissen des praktischen Lebens entspringen, fällt es dabei nicht immer leicht, die Grenze nach der einen oder andern Seite zu ziehen. Umgekehrt beim staatlichen Eingreifen. Hier lässt sich mit aller Bestimmtheit eine ausschließlich für den Außendienst bestimmte Gruppe von einer solchen, die die Vermittlung nach innen besorgt, unterscheiden.

In der *staatlichen Initiative* liegt weniger die Absicht, Neues zu schaffen als dem aufblühenden Wirtschaftsleben des Staates einen sichern Rückhalt zu verleihen. Das Bestreben des Staates geht mehr auf ein übersehbares Zusammenfassen und vermittelndes Ausgleichen hinaus — Wege, die die private Initiative nie betreten wird.

Der kommerziellen Außenvertretung widmet sich in erster Linie der *Konsulardienst*. Wir treten auf die bereits erwähnten Diskussionsthemata nicht mehr ein und begnügen uns mit einigen Vorschlägen. Fürs erste scheint eine Vermehrung der bisherigen Wahlkonsulate auf das Doppelte des heutigen Bestandes angezeigt. Es gibt genug Schweizer und nötigenfalls der Schweiz ergebene Ausländer, die gerne um einer kleinen „Standeserhöhung" willen gute Dienste zu erweisen bereit sind. [1]) Die Schweiz sollte auch an solchen Orten konsularisch vertreten sein, wo keine oder nur wenige Angehörige wirken. Diese Vermehrung des Konsularkorps bedeutet für das Land nur eine geringe Vermehrung der Auslagen, während sie sowohl dem Prestige des Landes als solchem wie auch besonders zur Förderung von Ex- und Import Nutzen bringen könnte. Recht schwach vertreten ist die Schweiz zurzeit in Afrika und Asien, wo doch für unsern Handel gewiss noch manche Aussichten vorhanden wären. Wie viele bedeutende Hafenplätze sind heute noch ohne schweizerische Konsulate, wieviele für die Rohstoffversorgung unseres Landes

---

[1]) Vgl. *Neue Zürcher Zeitung* Export, Jahrgang 1915, Nr. 34 und 35. Viele Konsulate resp. Vize-Konsulate sind darnach mehr als Informationsstellen für die Handelsbehörden gedacht.

wichtige Handelsstädte? Eine spezielle Untersuchung der in Betracht fallenden Neuschöpfungen fiele als eine der ersten Arbeiten dem noch zu erwähnenden Konsularamte zu. Man beachte nur, dass jede Vertretung individuell behandelt sein will. Auch die Schaffung einiger Berufskonsulate, z. B. in China, im Orient, in Südafrika, Chile und Mexiko wird in Erwägung zu ziehen sein. Da die Diplomatie in der neuen Ära sich wohl immer mehr aus wirtschaftlich geschulten Vertretern rekrutieren wird, ist es auch angezeigt, einzelne Posten von ausschließlich wirtschaftlicher Bedeutung in ähnlicher Weise zu besetzen, wie dies für Brasilien und Spanien geschehen ist. Der diplomatische Charakter sollte solchen Vertretern nicht fehlen. Eine wesentliche Erweiterung konsularischer Vertretung ist nötig, nicht nur, um für unsere Werbearbeit bereit zu sein, sondern noch viel mehr, um uns von unsern übermächtigen, bestorganisierten Partnern nicht aus dem Felde schlagen zu lassen. Arbeitsprogramme für den Konsulardienst vorschlagen hieße Wasser ins Meer tragen. Wenn die Konsuln bisher meist nur das Notwendigste getan haben, geschah dies vielfach, weil sie nicht weiter um Mitarbeit angegangen worden sind. Nicht zum wenigsten mit Rücksicht darauf, dass es eben Wahlkonsule waren, sah man von jeder Mehrleistung nach Möglichkeit ab. Sobald aber einmal eine Zentralstelle hier mehr Initiative entwickelt, wird auch die Konsulartätigkeit von selbst zu regerem und nutzbringenderem Leben erstehen.

Die Geschichte hat gezeigt und zeigt es heute noch, dass wir in bezug auf unsere kommerzielle Außenvertretung vielfach zu einseitig vorgegangen sind. Die Behörden haben sich bisher zu ausschließlich auf private Orientierung wie auf ihr sehr ungleich arbeitendes Konsularwesen verlassen, wozu wir auch die Tätigkeit der Gesandtschaften, die Konsulardienst versehen, rechnen. Man hat aus einer längst vergangenen Zeit ein Schema in die Gegenwart herübergenommen, von dem nur in einzelnen wenigen Fällen abgegangen worden ist.

Die Bedeutung der verschiedenen staatlichen *Handelsmissionen*, mögen sie durch Handelsagenten, Handelsattachés, Emissäre oder wie immer diese einzelnen Persönlichkeiten genannt sein wollen, besorgt werden — ist in ihrer vollen Tragweite für die nächste Zukunft sicherlich noch zu wenig gewürdigt worden. Wenn wir schon gewisse Konsulate gerne mit diplomatischem Charakter ausgestattet wissen

möchten, müssen wir dies für die Handelsvertreter *par excellence* geradezu zum Postulate erheben. Ein Handelsvertreter, speziell der Handelsattaché, der mit Rücksicht auf seine ausländischen Kollegen, möglichst hoch gestellt sein sollte, ist bis zu einem gewissen Grad auch als ein Chef de Mission, dem nur der Gesandte übergeordnet bleibt, zu betrachten. Unter den Handelsattachés müssten selbständige, d. h. solche, die in Ländern ohne diplomatische Missionen akkreditiert würden, und solche, die einer Gesandtschaft zugeteilt würden, unterschieden werden. Die den Gesandtschaften zugeteilten Persönlichkeiten müssten selbstverständlich große Bewegungsfreiheit haben. Vom Konsularpersonal würde sich der „Handelssachverständige" dadurch unterscheiden, dass er direkt der Handelsabteilung unterstellt wäre, während das erstere im Verkehr mit der Abteilung sich erst an die ihm überstellten Handelsvertretungen zu wenden hätte. In ähnlichem Verhältnisse kann man sich auch die staatlich subventionierten auswärtigen Handelskammern denken, deren Sekretär aus Ersparnisgründen vielleicht als staatlicher Vertreter mit Handelsattachécharakter eingereiht werden könnte. Der nationale Charakter der Kammer würde damit vielleicht besser gewahrt. Bedeutenden Konsulaten, Berufskonsulaten, Handelsattachés und Residenten, vielleicht auch einzelnen Gesandtschaften müssten noch besondere Handelssekretäre zugeteilt werden.

Die Gehaltsfrage wird sich weniger nach dem Titel des Funktionärs richten, als nach den Verhältnissen der Örtlichkeit und nach den Anforderungen, die an ihn im Empfangsstaate gestellt werden. Höhere Geldwährung, ungesundes Klima, besondere Kenntnisse sind mehr als bisher in Berücksichtigung zu ziehen.

Nicht mit Unrecht wurde auch schon die Frage aufgeworfen, ob nicht bei Anlaß einer Erweiterung unserer kommerziellen Außenvertretung die Schweiz für ihre Gesandtschaften und Handelsvertretungen für passendere und vielleicht auch gemeinsame Lokalitäten besorgt sein sollte. Unsere Legationen lassen in dieser Hinsicht vielfach zu wünschen übrig. Nicht Luxus, aber Räume, die ungefähr den heimatlichen Anforderungen in ähnlichen Fällen entsprechen, dürften auch der bescheidenen Schweiz geziemen! Der Wunsch mag in diesem Rahmen vielleicht etwas kleinlich erscheinen. Er wurde unseres Wissens noch nie zu Papier gebracht und verdient somit, weil er ein gar nicht zu unterschätzendes Moment

für eine zukünftige Handelsrepräsentanz bedeutet, hier auch vorgebracht zu werden.

Handelt es sich darum, die Errichtung einzelner Handelsagenturen weniger teuer zu gestalten, dann ließe sich vielleicht dort und da mit den Bundesbahnen oder dem zukünftigen Verkehrsamte eine Verständigung treffen. Wir glauben freilich, für eine derartige Verquickung mehr Einwände als Vorteile zu finden.

Nachdem die Schweiz schon heute Berufskonsulate, Wahlkonsulate, Residenten mit diplomatischem Charakter, Handelsagenten, Handelsattaché und Handelskammer besitzt, sollte es ihr weniger schwer fallen, an Hand der gemachten Erfahrungen für die in Betracht fallenden Neugründungen die richtige Form zu wählen. Ob sie auch die Institution des Emissärs, worunter wir den reisenden Handelssachverständigen ohne Residenz verstehen, wieder aufnehmen wird, lassen wir dahingestellt. Wir nehmen an, dass in erster Linie Großstaaten mit Handelsattachés bedacht werden. In den für unsern Handel in Betracht fallenden Mittelstaaten, die vorderhand weder Berufskonsuln noch Handelsagenten hatten, dürften Residenten mit diplomatischem Charakter sich besonders eignen. Dies gilt vornehmlich für die neutralen Staaten Europas und für den Balkan. Mit den überseeischen Ländern wird es sich vielleicht vorerst um Versuche handeln, ob Handelsagent oder diplomatischer Resident sich besser bewährt. Wir befürworten das letztere, da speziell der Überseeverkehr eine starke Autorität gegenüber der großstaatlichen bedingt.

Mit der Erweiterung unserer wirtschaftlichen Außenvertretung sollte auch eine neue Gliederung nach Innen vorgenommen werden können. Die Verwaltung einseitig auszubauen, birgt die große Gefahr in sich, dass die Neuschöpfungen der Kontrolle und somit auch dem steten Antriebe zu neuem Schaffen entgehen. Ein festes inneres Gefüge, das mit immer neuen Anregungen, mit immer nützlichen Arbeitsprogrammen auftaucht, ist das beste Mittel, die schwer erreichbaren Außenposten vor Schema und Routine zu bewahren. Man vergesse dabei nur nicht, dass die beste Organisation aus der Praxis erwächst. Die derzeitige ruhige Überlegung soll auch fernerhin eine Stärke unserer Verwaltung ausmachen, aber sie soll mit mehr Konsequenz bestimmte Ziele ins Auge fassen. Ganz genau umschriebene Aufgaben, Studium und Lösung wirt-

schaftlicher Probleme werden eine initiative Kraft stets anspornen. Wie sind heute nicht die Spalten in Zeitungen und Zeitschriften mit Vorschlägen für unsern Export angefüllt! Wo ist die Stelle in der Handelsabteilung, die sich mit dem Probleme befasst und das Material sammelt und sichtet? Immer mehr, speziell infolge des Krieges, wird auf die Konzentration des Importes hingewiesen — in wessen Bereich fällt das Studium dieser volkswirtschaftlich so eminent wichtigen Probleme? Oder wer befasst sich mit dem Informationsdienst, mit der Orientierung unserer auswärtigen Vertreter? Lauter Aufgaben, die einzelne Personen vollauf in Anspruch nehmen können, wenn sie wirklich für das Land in vorteilhafter Weise gelöst werden sollen. Auch da wird es sich zuerst nur darum handeln, Bestehendes zu erweitern und eine endgiltige Verteilung der Ressorts vorzunehmen.

Neben den bisherigen vier Sekretariaten müssten weitere gleichgestellte Instanzen dieser Art geschaffen werden. Eine unter einem Abteilungschef im gleichen Range funktionierende Gruppe von Sekretären dürfte das heute noch vielfach mangelnde Hand-in Hand-Arbeiten wesentlich fördern. Ein eigener Adjunkt, der in die Arbeit seines Vorgesetzten möglichst eingeweiht wäre, käme dabei einer einheitlichen Verarbeitung des Stoffes sehr zu gute. Die Oberleitung, die Verteilung der Ressorts sollte nicht, wie es schon vorgeschlagen wurde, nach Ländern gruppiert werden. Der Beamte erwirbt sich damit eine gewisse Einseitigkeit, die mit der Zeit nur zu leicht in einem Mangel an Verständnis für das internationale Zusammengehen sich äußert. Ein weiter Blick ist gerade an diesen Stellen unerlässlich. Der höhere Verwaltungsbeamte muss sein Arbeitsgebiet überblicken können. Wer eine Materie vollständig beherrscht, hat ein leichtes, sich mit den Verhältnissen derselben in den verschiedenen Ländern auseinanderzusetzen. Diese Erweiterung des Gesichtsfeldes könnte auch damit gefördert werden, dass man sämtliche auf der Handelsabteilung angestellten Beamten turnusweise zum Informationsdienst in die einzelnen Landesindustrien abkommandieren würde. Diese Anregung hat den Vorteil, dass sie von der Industrie selbst ausgegangen ist und damit also auch dazu angetan ist, Industrie und Verwaltung einander näher zu führen. Von diesem Gesichtspunkte aus scheinen weitere Sekretariate für das Konsularwesen, für Industrieprobleme, für den Handel und für

Handelsvertragsvorbereitung mit einem speziellen Informationsdienste am zweckmäßigsten zu sein.

Der *Konsulatssekretär*, auch Konsularreferent genannt, schwebt uns als Vorsteher des Konsularamtes vor, ähnlich wie es von Dr. Mori vorgeschlagen wurde. Sein Aufgabenkreis umfasst den gesamten Konsularverkehr, die Orientierung der Konsulate, Information, ausländische Propaganda, Publikationsdienst in der einheimischen wie in der fremden Presse. Die Stelle sondiert den für unsern Handel zu erschließenden Boden, sie nimmt die einlaufenden Berichte entgegen, prüft sie auf ihren Wert, leitet wertvolle Nachrichten weiter und bildet so das Bindeglied zwischen Außenvertretung und Handel und Industrie. Dank der heutigen Organisation, speziell durch den Vorort, die Handelskammern, die Syndikate und Verbandssekretariate, durch das Nachweisbureau ist dasselbe jederzeit in der Lage, wertvolle Anregungen am richtigen Ort anzubringen.[1])

Das *Industriesekretariat* würde sich hauptsächlich mit der Rohstoffversorgung des Landes zu befassen haben. Ihm fiele weniger die Vermittlung des Ankaufes zu als vor allem das Studium der Beschaffung, der Eingangskontrolle, der Verteilung und Versorgung und speziell der Reservenbereitstellung. Die Kontrolle der für unser Binnenland so eminent wichtigen Rohstoffversorgung sollte nicht verschiedenen Departementen zugewiesen bleiben. Die militärischen Behörden sollten in Zukunft dem Industriesekretariate vielmehr die Bestände mitteilen, die sie für die stete wirtschaftliche Bereitschaft im Landesinteresse für nötig erachten. Die eigentliche Kontrolle fiele der politischen Behörde zu. Vielleicht würde das Industriesekretariat auch für die Beschaffung von Rohstoffmustern besorgt sein?[2])

Für die einzelnen Gebiete dieses umfangreichen Sekretariates

---

[1]) Es kann die Frage aufgeworfen werden, ob es nicht angezeigt wäre, von dieser Stelle aus auch Instruktionen in der Art der 1886—1898 erschienenen *Leitfäden für die schweizerischen Konsulate in Deutschland, Frankreich, Italien und England* herauszugeben. Keine Bücher, sondern kurze Anleitungen, die den jeweiligen Bedürfnissen entsprechend jederzeit leicht ergänzt und abgeändert werden könnten.

[2]) Die Kompetenzenausscheidung gegenüber der heutigen Industrieabteilung beim volkswirtschaftlichen Departement, die mehr die rechtlichen und sozialen Fragen der Industrie behandelt, würde im Falle einer Neuregelung im vorgeschlagenen Sinne noch genauer festgelegt werden müssen.

kämen vielleicht schon anfänglich Beamte in Betracht, die die Vertretung spezieller Industriezweige, wie Textilien, Chemie, Maschinenbranche, Nahrungsmittel inne hätten und die den Verkehr mit den großen Vereinigungen dieser Privatunternehmen unterhalten würden.

Im *Handelssekretariat* kommen die Fragen des internen wie des auswärtigen Handels zur Behandlung: Studien über die Erschließung neuer Absatzplätze, über Verkehrserleichterungen im Ausland, über günstige Importbedingungen für Fabrikate, die in der Schweiz nicht erhältlich sind. Auch die Förderung spezieller Exportassoziationen fiele in den Bereich dieser Zentralstelle.

Ganz anders verhält es sich mit dem *Sekretariate*, das sich in Zukunft mit der ausschließlichen Vorbereitung für *Handelsverträge* zu beschäftigen haben wird. Hier liegen die nötigen Erfahrungen vor. Die Leitung dieser Stelle wird jederzeit ihre Arbeit an bereits erprobten Systemen aufnehmen können. Eine Ergänzung bestünde vielmehr in einer noch mehr in die Details gehenden Überprüfung der Eingaben, in der richtigen Einschätzung und Gegenüberstellung der verschiedenen Forderungen, in dem Selbstausarbeiten von Gutachten bei viel umstrittenen Positionen. In enger Verbindung mit dieser Instanz denken wir uns auch die Zentralbibliothek im Bundeshaus, die fortab immer mehr zum nationalen und zeitgemäßen Wirtschafts-Archiv sich ausbilden würde. Eine die Verträge vorbereitende Stelle bedarf vielleicht am meisten eines ansehnlichen wissenschaftlichen Rüstzeuges.

Auch die heutige *Redaktion des Handelsamtsblattes* wäre dementsprechend in ein eigenes Sekretariat umzuwandeln. Der Chef dieses Dienstes würde nicht nur mit der redaktionellen Arbeit des Handelsamtsblattes beauftragt, er müsste vermutlich auch anstelle der heutigen Sammlung von Konsularberichten, die durch die prompten wirtschaftlichen Pressübermittlungen in den Zeitungen und Zeitschriften weit überholt sind, ein periodisches Beiblatt zum *Handelsamtsblatt* redigieren. Diese kommerzielle und informatorische Beigabe wäre speziell dazu bestimmt, Auslandschweizern und ihren im Inland korrespondierenden Instanzen gute Dienste zu leisten. Mitteilungen der amtlichen Vertreter im Auslande, offizielle und offiziöse Orientierungen des Inlandes an die auswärtigen Landsleute könnten hier in wertvoller Weise verwertet werden. Mit einer solchen Erweiterung des „Nicht amtlichen Teiles“ des *Handels-*

amtsblattes, der sofort als selbständige Beilage erscheinen würde, würde dasselbe im Gegensatze zu heute auch außerhalb der Kanzleien Eingang und Interesse finden. Die bisherigen Versuche an dieser Stelle, dem Handel mit praktischen Winken zu dienen, haben überall gute Aufnahme gefunden. Warum sollte man nicht gerade hier besonders gute und für die Öffentlichkeit bestimmte Rapporte der neuen Amtsstellen veröffentlichen? Den privaten Exportzeitungen würde damit keineswegs Konkurrenz gemacht, das offizielle Beiblatt würde vielmehr zum Korrespondenzblatte für alle Schweizer im Auslande — ein Bindeglied, das sich heute nicht nur als nützlich, sondern geradezu als notwendig erweist, wenn wir den Kontakt mit unsern Miteidgenossen in der Fremde nicht völlig verlieren wollen. Import wie Export fänden darin ihre volle Berücksichtigung.[1])

Gibt der Staat einer ähnlich gestalteten Organisation noch das ihm gutscheinende Hilfspersonal und sucht derselbe hiebei vor allem schon frühzeitig für Nachwuchs zu sorgen, dann zweifeln wir nicht, dass auch gute Resultate erzielt werden können. Gewiss lassen sich Sekretäre von kantonalen Handelskammern, Dozenten der Nationalökonomie, Bankleute, Geschäftsführer, Fabrikdirektoren für derartige Stellen finden, wenn der Bund sich dazu entschließen kann, zum mindesten dieselben Gehaltsansätze wie die kantonalen Institute zuzusichern. Eine Reihe gleichgestellter Sekretariate führt zu einem gesunden Wetteifer. Reibereien können durch eine erlaubte Selbständigkeit leichter vermieden werden. Dass Kompetenzüberschreitungen und Ungebührlichkeiten in der Behandlung der Interessenten von vorneherein ausgeschlossen blieben, läge nach wie vor in der Kontrolle des klar disponierenden Vorstehers der ganzen Abteilung.

In mindestens wöchentlich, sich wiederholenden Referaten ließe sich da für unsere Verhältnisse gewiss etwas Gutes schaffen. Ein in Anwesenheit aller Sekretäre gehaltener Rapport kann zur Orientierung des Einzelnen wesentlich beitragen, wie auch perio-

---

[1]) Die Notwendigkeit einer solchen offiziellen Publikation ergibt sich auch aus dem Umstand, dass von den gegenwärtig erscheinenden Exportzeitschriften keine einen offiziellen oder auch nur offiziösen Charakter besitzt. Bei dem ausgesprochenen Konkurrenz- und Geschäftscharakter dieser Blätter ist eine Beteiligung von staatlicher Seite auch ganz ausgeschlossen.

dische Zusammenkünfte mit den privaten Organisationen die Beziehungen viel enger knüpfen würden.

Neben der Handelsabteilung besitzt der Staat noch eine Reihe von weiteren Institutionen, die sich vorteilhaft der nämlichen Abteilung beigliedern lassen. In erster Linie handelt es sich hier wohl um das Nachweisbureau für Bezug und Absatz von Waren in Zürich. Diese Vermittlungsstelle zwischen den offiziellen und offiziösen Stellen und dem einzelnen Interessenten hat sich als praktisch erwiesen. Sie verdient in Zukunft unsere volle Unterstützung.[2]) Welch wertvolle Informationen kann nicht hier z. B. ein *prompt* funktionierendes Konsularamt erteilen, wenn einmal der intensive Verkehr mit den auswärtigen Handelsstellen hergestellt sein wird und somit die Garantie jeder unnötigen Belästigung dieser Institute von Anbeginn ausgeschlossen bleibt. Von ähnlichem Nutzen dürfte auch einmal das noch zu schaffende Verkehrsamt sein. Wir stellen uns dabei ein Bundesamt vor, ein Amt, das nicht als Konkurrenzunternehmen privater Verkehrsorganisationen ins Leben gerufen wird, oder das sich als ein erweitertes Verkehrsbureau entpuppt. Auch die Verkehrspolitik darf als ein wichtiger Teil der Handelspolitik bezeichnet werden. Im vorliegenden Falle sollte es sich speziell um die Verbesserung und Hebung des Personenverkehrs handeln. Das Handelssekretariat wird dasselbe besonders mit Informationsaufgaben zu betrauen haben. Der Frachtverkehr fiele, sofern er nicht durch die Organe der Bundesbahnen erledigt werden kann, schon sowieso in den Aufgabenkreis dieses Sekretariates. Mit dem Verkehrsamte in enger Verbindung werden zweifellos auch die verschiedenen Agenturen der schweizerischen Bundesbahnen stehen. Wie weit ihr Verhältnis zur Handelsabteilung geregelt sein will, ergibt sich aus der Praxis.

Über die Beziehungen mit den noch zu errichtenden Handelsmuseen wurde bereits früher kurz berichtet. Bisher haben sich die Gewerbemuseen mit Vorliebe der Errichtung von Musterlagern angenommen. Da es sich in der Schweiz um Qualitäts-, vielfach sogar um Luxusindustrie handelt, dürfte mit Rücksicht auf die schon bestehenden Institutionen vorderhand der Verkehr der verschiedenen

---

[1]) Vgl. dazu die Anregung des schweizerischen Gesandten bei den Vereinigten Staaten, Herr Ritter, unter Hinweis auf den Bericht des Washingtoner Departements of Commerce für 1916.

Sekretariate der Handelsabteilung mit den Gewerbemuseen genügen. Ein nationales Institut dieser Art scheint bei der regionalen Verschiedenheit unseres Gewerbes und unserer Industrien nicht angezeigt. Die Anregung sollte möglichst vielseitig sein. Dies dürfte sich heute am ehesten durch den ständigen Kontakt mit den Leitern der Gewerbeschulen und Gewerbemuseen erreichen lassen. Sie sind es auch, die vielleicht am besten für auswärtige Musterlager das nötige Ausstellungsmaterial bereitzustellen vermöchten.[1]) Nach dem Kriege wird die Ausstellungszentrale hier zweifellos auf breiterer Basis ihre nützliche Arbeit aufnehmen, die Zeit der großen internationalen Ausstellungen ist wohl für lange Zeit vorüber, an ihre Stelle dürften nationale Wanderunternehmen treten.

Eine weitere wertvolle Unterstützung bringt endlich der schweizerische Handels- und Industrieverein, vorab die Zentralstelle des Vorortes. Ihm schließen sich auch die zehn kantonalen Handelskammern an, die ebenfalls als Vermittlungsstellen zwischen Verwaltung und Handel und Industrie mit am berufensten erscheinen. Es ist von größter Wichtigkeit, dass gerade zwischen diesen Kreisen und den Behörden ein einheitliches Arbeitsprogramm zustande komme. Die Industrie darf heute gewiss mit mehr Vertrauen auf unsere Verwaltung blicken, nachdem diese während der wirtschaftlichen Krise dem ganzen Lande den Beweis einer verständnisvollen Hingabe erbracht hat.

Die Gegnerschaft aus Industriekreisen wird am meisten in denjenigen Fällen Stellung nehmen, bei denen sich Monopoltendenzen bemerkbar machen, oder da, wo allzu große Macht einzelnen politischen Persönlichkeiten, die mit dem Industrieleben eng verknüpft sind, übertragen würden. Hier liegt auch wirklich eine Gefahr für die Verwaltung, die sich bisher in der Tat oft nur zu leicht der Vorzugsstellung eines Einzelnen anvertraut hat.

Wir denken z. B. an das Problem der Kohlenversorgung, das gewiss zur Kritik berechtigte, indem der Staat um der Idee einer kleinen Gruppe willen in die Abhängigkeit eines mächtigen Nachbarn geführt worden ist, während die Beschaffung der Kohle durch große Industrieorganisationen zweifellos wertvolle Konkurrenzelemente eingeführt hätte. Die Kohle darf nicht zur Presschraube

---

[1]) Vgl. R. Studler, *Hülfsmittel für den schweizerischen Export*, Bern 1914.

für den Kleinstaat werden, zumal unsere eigene, weiße Kohle für die Zukunft des Landes bessere Garantien bringt. Die Nationalisierung im Rahmen der freien Konkurrenz der Kräfte, ein Geben und Wirtschaften, ohne je die Zügel aus den Händen zu lassen, wird eine der wichtigsten Aufgaben unserer zukünftigen Handelspolitik bleiben. Hier liegt die Aufgabe vor allem bei den ebengenannten privaten Vereinigungen, deren Pflicht es sein wird, in Zukunft die Behörden als Mitarbeiter für ihre Bestrebungen zu gewinnen.

Im Augenblicke, da unsere Industrie und unser Handel infolge der langen Kriegsdauer sich in engem Kontakt mit den Behörden gesetzt haben, gilt es, diese Fühlung beidseitig beizubehalten, speziell mit Rücksicht auf die zukünftige Außenvertretung. Das Departement muss den praktischen Bedürfnissen mit immer wachsendem Verständnis entgegenkommen und die Industrie muss ihr Vertrauen zu den Behörden immer mehr gerechtfertigt wissen. Hüten wir uns davor, zwischen Behörden und Handelswelt eine lose, mehr vereinsmäßige Allianz zu schließen. Gerade so wenig, wie in einer großen Industrie viele Köpfe mit der Exekutive betraut werden können, ebenso wenig geht es an, dass infolge eines Kompromisses unsere Wirtschaft von Einzelinteressenten regiert würde. Die feste, vertrauensberechtigte Hand der verantwortlichen Behörden sollte da jederzeit eingreifen dürfen. Verlange man anfänglich von unserer neuen Außenvertretung nicht zu viel; eine festgefügte Organisation wird sich bald die nötigen Mittel zu verschaffen wissen; doch muss sie sich erst Ansehen und Einfluss verschaffen können. Dafür, dass die behördlichen Organe nicht rosten, wird ein rühriger Handel stets sorgen. Die Gefahr einer Verknöcherung liegt hier übrigens viel weniger nah als in andern Verwaltungszweigen. Dies wird um so weniger der Fall sein, je mehr die Geschäftswelt der neuen behördlichen Wirksamkeit ihre volle Sympathie dadurch bekundet, dass sie dieselbe mit verständiger Inanspruchnahme reichlich unterstützt.

Mag den verschiedenen Programmgedanken noch viel Zukunftsmusik anhaften, so glauben wir doch, dass manche dieser Probleme heute ihrer Verwirklichung immer näher kommen. Rufen wir es uns immer wieder in Erinnerung, dass die schweizerische Geschäftswelt im Individualismus groß geworden ist, dass dieser

Individualismus heute sich aber nicht mit Partikularismus verwechseln lassen darf. Jeder soll nach seinem besten Können zum Wohle des Ganzen beitragen. Staat, Handel und Industrie sollen sich die Hand zum Bunde reichen und in Übereinstimmung ihre Ziele nach außen und innen vertreten. Nationale Handelspolitik treiben heißt heute nicht nur den Handelsverkehr mit dem Ausland mit staatlichen Mitteln unterstützen, sondern noch vielmehr die volkswirtschaftlichen Interessen des Landes in ihrer Gesamtheit dem Auslande gegenüber verteidigen, behaupten und fördern.

BERN C. BENZIGER

□□□

KONRAD BÄNNINGER: STILLE SOLDATEN [1]

OFFENER BRIEF AN DEN VERFASSER.

Mein lieber Freund!

Du überraschest mich so sehr, wie du mich erfreust mit der Zueignung eines Büchleins Soldatengedichte. Herzlich dankend heimse ich es ein, gleich einem unerwarteten Orden, ist auch die Karl Bickelsche Blume darauf etwas zu groß und patzig für mein Knopfloch . . .

Diese *Stillen Soldaten* sind mir in der ersten Viertelstunde schon lieb geworden, bis auf einen. Sie haben ähnliche innere Kämpfe erlitten und erlebt wie wir alle, als die Feuerbrände des Weltkrieges die schleichenden Gluten der Rassenleidenschaften zu ungezügelten Lohen entfachten. Nicht nur in der schlimmsten Krise unseres mehrsprachigen Vaterlandes, auch nachdem jener Atavismus überwunden war, erklärte sich unser nationales Gewissen bankerott, weil ein befreundeter Chinese, mit oder ohne Zopf, uns so nahe oder näher stand als irgend ein fremder Miteidgenosse. Wir konnten es nicht begreifen: warum nicht einfach menschlich fühlen dürfen? Warum sollte uns Patriotismus nationale Vorliebe und politische Hassgedanken einpeitschen, wo es doch überall nur Menschen, Freunde gab? Hatte das Jahrhundert der Klassiker — Lessings Nathan zuvorderst — die religiösen Dogmen, die Konfessionen als unwesentlich beiseite geschoben — — die letzte Epoche, immer noch gespiesen vom Ideenquell der großen französischen Revolution, hat wenigstens geistig schon die politischen Schranken niedergerissen.

War diese Entwicklung nicht für uns Schweizer vor allen andern notwendig? Schritt sie nicht gesetzmäßig vorwärts? Von Jeremias Gotthelf, dem 1830er, über Gottfried Keller, den 48er, zu dem Gebildeten C. F. Meyer, der, in der stillen Poetenstube jeder innerpolitischen Parteiung fern, dem nationalen Entscheidungskampf des deutschen Volkes das Huttendenkmal — auf der Scheide romanischer

1) *Schriften für Schweizer Art und Kunst 68,* Rascher & Cie. in Zürich, 1917.