



Müllerhaus · Das Kultur-Gut

Der ehrbare Kaufmann

Erstes Müllerhaus Tischgespräch
20. April 2010

mit Daniel Klink
Humboldt-Universität zu Berlin

Die Verwerfungen an den Finanzmärkten haben die Weltwirtschaft in eine tiefe Krise gestürzt. Grund der Krise sind nicht nur die globalen Ungleichgewichte zwischen den USA und China und das billige Geld, sondern ebenso gewisse Produkte im Finanzmarkt. Angeregt durch fehlende Regulierung, oder ganz einfach angestachelt durch das schnelle Geld, wurde bei Kreditvergaben und Weiterverkäufen zu Geschäftspraktiken gegriffen, die mit dem Begriff der Verantwortung kaum mehr in Verbindung gebracht werden können.

Nicht zufällig wird deshalb neuerdings wieder öfter eines Konzepts gedacht, das sich im Mittelalter in Norditalien und in den Hansestädten gleichzeitig entwickelte und den Handel in Europa über Jahrhunderte prägte: Das Konzept des «Ehrbaren Kaufmanns». Weil jeder Kaufmann für die Schulden des anderen haftbar gemacht werden konnte, hatten die Kaufleute nur eine Chance: sie mussten sich zusammenschliessen und gemeinsame Regeln und Standards einführen. Die Kaufmannsgilden verfügten über Rechte, Pflichten und Normen, und sie schrieben den Kaufleuten eine bestimmte Lebensführung vor. Versties einer gegen diese Regeln, durfte er sich nicht mehr «ehrbar» nennen.

Ausgehend von der Entstehungsgeschichte des «ehrbaren Kaufmanns» im Mittelalter, erläuterte Daniel Klink die Eigenschaften,

die ein Kaufmann besitzen sollte, wollte er von seiner Zunft als ein «ehrbarer» anerkannt werden. Dazu gehörten praktische Grundfähigkeiten, ein tugendhaftes Verhalten wie auch Religiosität und Gemeinsinn. Die praktischen Grundfähigkeiten umfassten eine Allgemeinbildung ebenso wie unternehmerisches Geschick und Gewinnstreben. Tugendhaftes Verhalten äusserte sich in der steten Sorge um den eigenen Ruf, in Pragmatismus und Ernsthaftigkeit, aber auch in Höflichkeit und einer guten Erscheinung. Für Gott schliesslich führten die Kaufleute ein eigenes Konto, dem ein Gewinnanteil für wohlthätige Zwecke gutgeschrieben wurde.

Die Voraussetzungen für «Ehrbarkeit» im Geschäftsleben haben sich, wie das folgende Tischgespräch klar zeigte, geändert. Gesetzlich festgelegte Regeln stecken die Verhaltensmöglichkeiten ab; harte Konkurrenzkämpfe können umgekehrt zu Geschäftspraktiken verleiten, die sich an der Grenze zur Illegalität befinden. Gesetze aber vermögen Ehrbarkeit weder zu garantieren noch unehrenhaftes Verhalten zu verhindern. Daher bedürfen Geschäftsleute auch heute noch eines Sets von ethischen Grundregeln, wollen sie langfristig erfolgreich sein. Schliesslich ist gesellschaftliches Engagement – heute «Corporate social responsibility» genannt – nach wie vor ein Zeichen unternehmerischen Weitblicks.

Daniel Klink, Doktorand; Preisträger des Humboldt-Preises der Humboldt-Universität zu Berlin 2008 und des Europa-Preises 2009 für seine herausragende Diplomarbeit zum „ehrbaren Kaufmann“ 2008 den des Vereins Berliner Kaufleute und Industrieller (VBKI).

