

# Das Handeln macht den Unterschied

Warum Materialisten der Menschheit oftmals besser dienen als Idealisten. Von Rainer Zitelmann

Wer edle, idealistische Motive für sein Handeln geltend machen kann, bekommt oft schon deshalb Anerkennung. Selbst Menschen, die Greta Thunberg kritisch gegenüberstehen, loben ihren Idealismus. Dagegen gelten materialistisch eingestellte Menschen als oberflächlich. Und Zeitgenossen, die nach Ruhm streben, werden schnell als krankhafte Narzissten kritisiert.

Der Literaturkritiker und Menschenkenner Marcel Reich-Ranicki sah das ganz anders: «Die anständigen Menschen arbeiten wegen des Ruhms und des Geldes. Die unanständigen wollen die Welt verändern und die Menschen erlösen.» Natürlich ist das eine pointierte und überspitzte Aussage, und sofort fallen einem Gegenbeispiele ein: Idealisten wie Jesus Christus oder Albert Schweitzer, die Gutes bewirkt, und machthungrige und korrupte Diktatoren, die viel Unglück über die Menschheit gebracht haben.

Dennoch hat Reich-Ranicki einen richtigen Punkt getroffen: Die Zahl der Idealisten, die die Welt verbessern und die Menschen erlösen wollten und dabei endloses Leid über die Menschen brachten, ist Legion. Zu ihnen gehören Massenmörder wie Adolf Hitler und Mao Zedong ebenso wie fanatische Sektenführer oder die Anhänger des IS heute. Auf der anderen Seite gibt es Hunderttausende Beispiele von Unternehmern, deren materialistisches Profitstreben das Leben der Menschen entscheidend verbessert hat.

## Hitler, der Idealist

Was heute viele nicht mehr wissen: Adolf Hitler warf dem Bürgertum vor allem Materialismus und mangelnden Idealismus vor. Wenn Bürgerliche die Forderungen von Arbeitern nach höheren Löhnen als Ausdruck materialistischen Denkens darstellten, dann entgegnete er ihnen (so in einer Rede im Juli 1931): «Du bist es ja zuallererst. Was hast du für einen Idealismus? Wie oft höre ich auf unseren Wirtschaftstagenungen weiss Gott was für Sprüche, ich weiss ganz genau, ihr wäret nicht bereit zum kleinsten Opfer, jeder kleine SA-Mann ist bereit, für sein Ideal sein Leben zu opfern, du erkennst von oben herunter kein Ideal mehr an, lieber Freund, und wunderst dich, wenn der andere die gleiche Antwort gibt... Dann sagst du, was du Materialist. Ja, mein Lieber, ihr baut ja den Idealismus von oben herunter ab.»

Hitler wollte seine Partei als fanatische Kampftruppe von Idealisten aufbauen. «Wer heute für Sie streitet», so

«Die anständigen Menschen arbeiten wegen des Ruhms und des Geldes. Die unanständigen wollen die Welt verändern und die Menschen erlösen.»

Marcel Reich-Ranicki  
Literaturkritiker

sagte er 1922 in einer Rede vor SA-Kämpfern, «der kann zur Zeit nicht grosse Lorbeeren, noch viel weniger grosse Güter erringen, eher noch endet er im Gefängnis. Wer heute für Sie Führer ist, der muss ein Idealist sein schon deshalb, weil er die führt, gegen die sich scheinbar alles verschworen hat. Darin aber liegt die unermessliche Quelle von Kraft.» Die grosse Zustimmung in den Jahren 1929 bis 1932 bekam Hitler nicht mit antisemitischen Parolen, sondern mit dem Eintreten für die soziale Utopie der «Volksgemeinschaft».



Aus dem elterlichen Geschäft machten die Albrecht-Brüder den Discount-Riesen Aldi (Aufnahme von 1939).

OBS / ZDF

Karl und Theo Albrecht waren lange Zeit die reichsten Deutschen. Als Idealisten hat sie wohl selten jemand bezeichnet. Im Jahr 1913 hatten ihre Eltern ein kleines Lebensmittelgeschäft mit 35 Quadratmetern eröffnet. Nachdem die Brüder aus der Kriegsgefangenschaft zurückgekehrt waren, eröffneten sie ein Lebensmittelgeschäft nach dem anderen in Deutschland.

Ihr erfolgreiches Konzept entstand zunächst aus der Not heraus. Nach dem Krieg hatten sie nicht genug Geld, um genügend Waren für das übliche reichhaltige Sortiment zu kaufen. Sie begnügten sich also zunächst einmal mit einem kleinen Warensortiment, hatten jedoch vor, dieses später zu erweitern. Die beiden Brüder erkannten, dass sie, wenn sie nur ein kleines Warenangebot vorhielten, ihren Kunden einen anderen Vorteil bieten mussten, damit diese bei ihnen einkaufen.

Anders als andere Einzelhändler gaben die Albrecht-Brüder Preissenkungen beim Einkauf in vollem Umfang an ihre Kunden weiter. «Man ist nur allzu leicht geneigt, einen Preis, auch wenn er im Einkauf gefallen ist, weiter laufen zu lassen. Das würde sich allerdings unangenehm rächen, denn das, was man erreichen muss, ist, dass der Kunde den Glauben gewinnt, nirgendwo billiger einkaufen zu können. Hat man das erst einmal erreicht – und ich glaube, dass das bei uns der Fall ist –, so nimmt der Kunde alles in Kauf.»

Bald entdeckten auch die Wettbewerber die Möglichkeiten, die das Discount-Prinzip bot. Es entstanden viele – zum Teil sehr erfolgreiche – Ketten, die Aldi kopierten. Heute ist Dieter Schwartz, Gründer von Lidl, mit 41,5 Milliarden Euro Privatvermögen der reichste Deutsche. Auch er wurde mit dem Discountmarkt-Prinzip reich – vielen Menschen gute Produkte zu einem günstigen Preis anzubieten.

## Ausnahmefigur Steve Jobs

Schaut man sich die Liste der reichsten Menschen der Welt an, dann sind die meisten als Unternehmer und Innovatoren reich geworden, die das Leben vieler Menschen verbessert haben, indem sie neue Produkte und Dienstleistungen er-

fanden. Das trifft für Microsoft-Gründer Bill Gates ebenso zu wie für die Google-Gründer Larry Page und Sergey Brin.

Steve Jobs ist wohl eine Ausnahme unter den Reichen, weil er sich bewusst als Weltveränderer gab – was er zweifellos auch war. Er erkannte, dass er mit dem Appell an höhere Werte und Ideale seine Mitarbeiter zu Spitzenleistungen mobilisieren und aus Konsumenten Jünger machen konnte. Den Kampf gegen seinen Wettbewerber IBM stilisierte er zum Kampf des «Guten» gegen die Diktatur des «Bösen». Er warnte: Wenn Apple die Marktdominanz von IBM nicht breche, werde das von George Orwell in dem Roman «1984» beschworene finstere Zeitalter beginnen.

Bill Gates, ein Rivale von Jobs, mit dem er jedoch einige Jahre eng zusammenarbeitete, beobachtete: «Steve schwor seine Leute auf den Mac ein und erklärte ihnen ständig, dass er die Welt verändern werde. Dadurch brachte er sie dazu, bis zur völligen Erschöpfung zu arbeiten, was alles zu einer irrwitzigen Anspannung und höchst komplizierten Beziehungen führte.»

Legendär ist der Satz, mit dem es Jobs 1983 gelang, den damaligen Pepsi-Vorstand John Sculley als CEO für Apple zu gewinnen: «Willst du den Rest deines Lebens Zuckerwasser verkaufen, oder willst du eine Chance, die Welt zu verändern?» So spricht eher ein Guru als ein Unternehmenschef – Jobs vereinte die Qualitäten von beiden. Auch insofern war er wohl durchaus eine Ausnahmeerscheinung.

## Reich-Ranicki hatte recht

Die meisten Unternehmer verändern die Welt, ohne dies mit so grossen Worten zu verkünden. Vielleicht sind manche von ihnen wirklich bloss vom Streben nach Profit getrieben, aber selbst damit stiften sie mehr Nutzen als viele jener Idealisten, die angetreten sind, die Welt zu verbessern und die Menschen zu erlösen. Also steckt mehr als ein Körnchen Wahrheit in dem – zugegebenermassen – überspitzten Bonmot vom altersweisen Reich-Ranicki.

Viele Intellektuelle haben im 20. Jahrhundert totalitäre Ideologien und Herrscher bewundert, verherrlicht oder zu-

mindest verharmlost. Sie begeisterten sich für Systeme, die durch Umerziehung einen «neuen Menschen» schaffen wollten, und verachteten den Kapitalismus, weil dieser angeblich nur dem Profitstreben diene. Sie hielten und halten Zwang gegenüber Menschen im Dienste einer höheren Sache für gerechtfertigt, ja für eigentlich geboten – und trauen

Idealismus muss nicht per se etwas Schlechtes sein, aber er ist auch keineswegs per se positiv zu bewerten.

es den Individuen nicht zu, sich freiwillig für das zu entscheiden, was sie als das Bessere erkennen.

Auch manche linken Kritiker des Kommunismus machten zuweilen einen Unterschied zwischen kommunistischen und faschistischen Systemen, weil die einen ja immerhin (angeblich) für einen guten Zweck angetreten und daher günstiger zu beurteilen seien. Die Lehre des 20. Jahrhunderts lautet jedoch, dass diejenigen, die mit überbordendem Idealismus das Paradies auf Erden verwirklichen wollten, für Millionen Menschen das Leben zu einer wahren Hölle machten.

Ein wenig Differenzierung tut also not: Idealismus muss nicht per se etwas Schlechtes sein, aber er ist auch keineswegs per se positiv zu bewerten. Was zählt, sind nicht die hehren Absichten, sondern die Handlungen der Menschen – und die Wirkungen, die sich daraus ergeben. Steve Jobs, dessen iPhone mehr als 30 Geräte überflüssig gemacht hat, trug allein damit mehr bei zur Ressourcenschonung als die neuen Öko-Apokalyp-tiker, die nicht mehr als eine gute idealistische Gesinnung vorweisen können.

Rainer Zitelmann ist Unternehmer, promovierter Historiker, Soziologe und Autor u. a. von «Hitler. Selbstverständnis eines Revolutionärs» (Olzog, 2017).



TINTENFISCH

## Immer im Startblock

Angelika Brauer · «Schule startet, Verkehr wartet.» Das Plakat hängt in der Nachbarschaft an einer stark befahrenen Kreuzung, und ich lese den Spruch nun schon wochenlang. Dagegen ist nichts zu sagen. Ich hoffe, die Botschaft kommt an.

Allerdings fällt mir das Wort starten immer öfter und in allen möglichen Zusammenhängen auf: Ein gesundes Frühstück, um in den Tag zu starten. Meinestwegen. Aber wenn ich so zum Brunch eingeladen werde: «Wir starten um elf»; wenn ich in den Nachrichten höre, dass eine Initiative gegen häusliche Gewalt gestartet wird und dass in Berlin zwei neue Dirigenten am Start sind... dann geht mir die andauernde Starterei allmählich auf die Nerven.

Ich frage mich, warum? Mir fallen Beginn und Anfang ein. Zwei Wörter, die den zeitlichen Ausgangspunkt zurückhaltender markieren. Beim Starten habe ich sofort Bilder im Kopf: Hockstellung, Startposition. Rennbahn. Wettkampf. Oder eine Maschine. Oder eine Rakete. «Startup», hebe ab! Zünde! Schiess los!

Start - Ziel - Sieg. «To start» liegt zugrunde und ist vermutlich mit dem deutschen «stürzen» verwandt. Losstürzen. Fraglos. Zielgerichtet. Schnell. Ach so, das vor allem: Der Start ist mir zu schnell. Deshalb vermisse ich Beginn und Anfang: Sie bestimmen den Ausgangspunkt, sonst aber nichts. Sie lassen Raum – auch für kaum Bestimmbares. Kann sogar sein, dass dem Anfang manchmal ein Zauber innewohnt. Dem Start jedenfalls kann gar nichts innewohnen, nie. Dafür ist er zu schnell. Da passt nichts rein. Und deshalb passt das Starten so gut zu den superdynamischen Zeitgenossen, die ihre Zeit optimieren und strukturieren und immer wissen, wo's langgeht... Stopp!

Ich muss bremsen. Konnte mit der Aversion des Text gut starten. Aber jetzt ist alles gesagt und die Luft raus.

Ich ahne übrigens, dass ich in Verdacht gerate: Die Frau ist langsam. Die fühlt sich durch das Wort diskriminiert. Die kommt nicht mit. Man müsste die Langsamen besser integrieren. Stimmt, ich gehöre zu den langsameren Menschen. Aber wenn es sein muss, kann ich auch schnell sein. Eine Sonderbehandlung lehne ich ab.

Ich erinnere an den Roman «Die Entdeckung der Langsamkeit», der 1983 Furore machte. Sten Nadolny erzählt die Geschichte des Polarforschers John Franklin, der seine extreme Langsamkeit als Vorteil entdeckt und verlangt, dass sie für alle gelten soll: «Meiner Geschwindigkeit müssen sich, weil sie die langsamste ist, alle anderen anpassen.»

Wie rührend, selbst im Roman. Die Verteidigung der Langsamkeit gegen die Windmühlen der Beschleunigung! Mir würde genügen, was Dr. Orme vorschlägt, der Lehrer des Helden: «Man lasse die Schnellen schnell und die Langsamen langsam sein, jeden nach seinem aparten Zeitmass.» Das allerdings setzt voraus, das eigene Zeitmass überhaupt erkennen zu können. Ob es dann leichter ist, im biodynamischen Rhythmus mitzuhalten, als sich dem Diktat der Beschleunigung zu unterwerfen – weiss ich nicht.

Flexibel sein muss man immer. Auch der eigene Takt ändert sich; ist am Morgen anders als am Nachmittag; im Frühling anders als im Dezember. Und im Laufe des Lebens steht er auch nicht ein für alle Mal fest. Ich bin wohl noch einen Tick langsamer geworden. Durchstarten wollte ich nie, und nach wie vor lasse ich mich gerne mal treiben... gehe ziellos durch Strassen, stehe rum und gucke was an. Vor kurzem traf mich ein Schlag vor den Kopf. Eine Salami, die am Rand eines Marktstandes baumelte: «Kieck doch hin, wo du gehst!» Macht nichts. Dann eben eine Extrawurst – her damit! Soll doch jeder in seinem aparten Zeitmass bleiben.