



1925-01-04

## Die Rolle der Frau im Geschäftsleben

Margaret Mackworth

Follow this and additional works at: [https://scholarsarchive.byu.edu/sophnf\\_essay](https://scholarsarchive.byu.edu/sophnf_essay)



Part of the [German Literature Commons](#)

Digital Archive Source:

<http://anno.onb.ac.at/cgi-content/anno?aid=nfp&datum=19250104&seite=2&zoom=33>

---

### BYU ScholarsArchive Citation

Mackworth, Margaret, "Die Rolle der Frau im Geschäftsleben" (1925). *Essays*. 683.

[https://scholarsarchive.byu.edu/sophnf\\_essay/683](https://scholarsarchive.byu.edu/sophnf_essay/683)

This Article is brought to you for free and open access by the Nonfiction at BYU ScholarsArchive. It has been accepted for inclusion in Essays by an authorized administrator of BYU ScholarsArchive. For more information, please contact [scholarsarchive@byu.edu](mailto:scholarsarchive@byu.edu), [ellen\\_amatangelo@byu.edu](mailto:ellen_amatangelo@byu.edu).

## Die Rolle der Frau im Geschäftsleben.

Von Viscountess [sic] [Vicomtesse] Margaret Rhondda.

Wir haben bereits im Weihnachtsblatt die Frage erörtert, inwieweit die moderne Frau im Geschäftsleben führend tätig sei. Wir veröffentlichen über dieses wichtige Problem die Stimme von Lady Margaret Rhondda, der Tochter des berühmten britischen Ernährungsministers Lord Rhondda, die als Erbin ihres Vaters selbst in der Verwaltung von dessen großen industriellen Besitzungen tätig ist.

London, 25. Dezember.

Wenn wir das Problem der Stellung der Frau in der Geschäftswelt erwägen, dann drängt sich uns zunächst eine Frage auf: Welchen Platz nehmen schon jetzt die Frauen in den „großen Geschäften“ ein? Ich kann mich nur auf die Verhältnisse in Großbritannien berufen und da muß ich konstatieren, daß die Frauen im Geschäfts- und Finanzleben noch fast gar keine Rolle spielen. Allerdings – es ist nicht leicht, den Unterschied zwischen „großen“ Geschäften und jenen anderen, die dieses Beiwort nicht verdienen, herauszufinden. Ich führe aber zur Begründung meiner Behauptung die Frauen an, die im Verwaltungsrat von Aktiengesellschaften sitzen. Es sind nicht durchaus befriedigende Zeugen, aber sie scheinen mir, wie die Tatsachen nun einmal liegen, die gültigsten zu sein. Die wirklich entscheidende exekutive Macht und Verantwortlichkeit besitzt fast in allen Firmen, die als Aktiengesellschaften registriert sind, der Verwaltungsrat. Ob dieser von seiner Macht Gebrauch macht und seine Verantwortlichkeit fühlt, ist eine andere Frage. Sicher aber ist, daß er nach der öffentlichen Meinung und auch im Sinne des Gesetzes für die Führung und Verwaltung der Geschäfte verantwortlich ist.

In Großbritannien gibt es siebenundzwanzigtausend Verwaltungsräte von Aktiengesellschaften, darunter nur – *zweihundert Frauen*. Und auch diese sind erst in der letzten Zeit aufgetaucht, 1888 wurde Lady Wolverton als erste Frau in den Verwaltungsrat einer Bank gewählt. Von diesen zweihundert Frauen sind es etwa *vierzig bis fünfzig, die Verwaltungsrätinnen angesehener und wichtiger Industrie- und Handelsunternehmungen sind*. Und deshalb kann ich ruhig behaupten: *die höheren geschäftlichen Berufe sind den Frauen bisher praktisch verschlossen*.

Aber wir müssen bei der Erörterung des Problems noch eine weitere Frage aufwerfen. Wir müssen uns fragen: Was muß geschehen, um Frauen in das „große“ Geschäft einzuführen? Ich glaube, es wäre nur nötig, die Männer, die große Geschäftsleute sind, die aber auch Töchter besitzen, zu einem anderen Denken zu erziehen. Wie gelangt denn die Mehrheit der Männer in große geschäftliche Stellungen? Die Mehrheit der Männer – das sind durchaus nicht jene Geschäfts- und Finanzgrößen, von denen man international spricht – kamen in dieses oder jenes Geschäft, weil ihr Vater oder ihr Onkel schon vorher dort gearbeitet hat. Die „großen“ Geschäfte werden zumeist von Männern geleitet, denen ein gewichtiger Einfluß den Weg zur „großen“ Stellung gebahnt hat oder die ihre Positionen geerbt haben, um in das Geschäft so hineinzuspazieren wie ein Offizier mit einem Patent in die Armee. Das soll nicht heißen, daß diese Männer für ihre Arbeit nicht erzogen wurden; sie haben sogar oft von der Pike auf gedient, aber sie ließen sich mit dem Bewußtsein erziehen, daß ein schon bereitstehendes Nest sie aufnehmen wird, wenn ihre Erziehung vollendet sein wird. Das soll auch durchaus nicht heißen, daß ein

Mann zur Behauptung seines Platzes keine Intelligenz braucht oder daß die Frage, wie viel Macht er in seinem Unternehmen besitzt, nicht letzten Endes davon abhängt, wie viel Macht der Persönlichkeit er in dieses Unternehmen zu tragen weiß.

Ob nun die Art und Weise, wie die Männer im allgemeinen in die „großen“ Geschäfte kommen, auf Recht oder Unrecht beruht, wir müssen damit rechnen und danach trachten, daß auch Platz für den Mann geschaffen wird, der von unten aufsteigt. Und wir müssen angesichts dieses Systems sagen, daß, solange der Vater seine Tochter nicht so selbstverständlich ins Geschäft nimmt wie seinen Sohn, solange die Frauen keinen Einfluß im geschäftlichen Leben erobern können. Man wird vielleicht einwenden: Ja, können denn die Frauen nicht so, wie dies Männer oft tun, aus eigenen Kräften aufsteigen? Auf diesen Einwand muß ich entgegnen: Sie können dies nicht tun, weil die Gegengewichte zu schwer sind.

Vom Manne wird erwartet, daß er aufsteigt. Sein Aufsteigen ist eine Selbstverständlichkeit. Aber trotzdem – wie sehr ist auch dieses Aufsteigen mit Schwierigkeiten verknüpft. Wird nicht dem Manne, der keinen anderen Einfluß hinter sich hat als den eigenen, Eifersucht, Mißtrauen, Argwohn entgegengebracht? Aber ein Mann kann diese Widerstände überwinden und, wenn er es tut, führt er nur etwas Alltägliches, Selbstverständliches durch. Wenn aber die Eifersucht, das Mißtrauen, die natürliche Abneigung gegen den neuen Ankömmling noch durch die Tatsache verstärkt wird, daß dieser neue Ankömmling eine Frau ist, die dort Fuß zu fassen versucht, wo noch keine Frau ihren Fuß hingeworfen hat, und das alles ohne Einfluß, ohne eine Protektion, die ihr zur Seite stehen, dann ist ihre Chance, zu reussieren [sic] [reüssieren], in eine bedeutungsvolle führende Stellung aufzusteigen, praktisch betrachtet, gleich Null. Und sie wird Null bleiben, bevor sich nicht die Gewohnheit eingebürgert hat, *auch hier geeignete Frauen in geschäftliche Unternehmungen zu empfehlen*, so daß es zuletzt eine Selbstverständlichkeit wird, *Frauen in führenden geschäftlichen Stellungen zu sehen*.

Schließlich muß zur Klärung des Problems noch eine Frage betrachtet werden. „Sind akademisch gebildete Frauen zu einer geschäftlichen Laufbahn großen Stils geeigneter als Frauen, die diese Vorbildung nicht besitzen?“ In dieser Beziehung würde ich wünschen, daß die Mehrzahl der Personen, die verantwortungsvolle Stellungen in der industriellen und kommerziellen Welt bekleiden, sich auf eine akademische Bildung stützen könnten. Es wäre sicherlich ein Vorteil für das geschäftliche Leben im allgemeinen, wenn akademisch Gebildete am Aufbau der Geschäfte teilnehmen würden. Nicht, daß ich das Universitätsstudium als *sine qua non* für eine führende Tätigkeit im Geschäftsleben betrachte. Wenn aber jemand über die Mittel verfügt, um vor Eintritt in ein Geschäft die Universitätsstudien zu absolvieren, dann wird es von ihm oder – von ihr klug sein, dies zu tun.

Das Universitätsstudium verhilft nicht nur zu einer wertvollen Erweiterung des Gesichtskreises, der geschulte Geist gelangt auch zu einer vertiefteren und unparteiischeren Betrachtung des Geschäftes, ganz abgesehen davon, daß er zu systematischer Arbeit gedrängt wird. Uebrigens gibt das Universitätsstudium Selbstvertrauen. Und deshalb scheint es mir für Frauen noch wichtiger zu sein als für einen Mann. Diesen Vorteilen gegenüber besteht eine Gefahr, denn man glaubt oft, das Universitätsstudium könne einen Ersatz für das mangelnde Gehirn bilden. Uebrigens empfinden die akademisch gebildeten Frauen eine große Abneigung gegen den Handel, das Wort „Geschäft“ stößt sie ab. Diese Abneigung ist verhängnisvoll; erstens hindert sie die Frau daran an eine kaufmännische [sic] [kaufmännische] Karriere zu denken und zweitens kann die Tätigkeit einer solchen Frau, die sich zufällig in den Handel verirrt, sicherlich nicht erfolgreich sein. Aber, das Urteil über diese persönliche Tätigkeit

wird verallgemeinert. Es muß daher gesagt werden: für die Frau, die sich rühmt, keinen Geschäftsgeist zu besitzen, ist kein Platz im Handel.

Die Abneigung der Frauen gegen das Geschäft ist vor allem darauf zurückzuführen, daß der Durchschnittsuniversitätsprofessor und der Durchschnittsliterat – und Männer dieser Berufe haben einen großen Anteil an der Bildung der öffentlichen Meinung, besonders unter der Jugend – die geschäftliche Tätigkeit geringschätzen, so sehr auch manche Persönlichkeit als Geschäftsmann hochgeachtet wird. Zum Beweise meiner Behauptung zitiere ich nur Sir Artur Quiller Couch, Professor für englische Literatur an der Universität Cambridge, und Bernard Shaw. Der erste der Beiden verhöhnte den Geschäftsmann in seinen Vorträgen und Schriften, weil er ihm zu tüchtig war, Bernard Shaw hingegen spottet über den Geschäftsmann, indem er behauptet, daß kein Geschäftsmann je „tüchtig“ ist. Das Vorwort und ein Dialog in „Haus Herzenstod“ sind klassische Beispiele für Bernard Shaws Denken über den Geschäftsmann. Ich aber frage: Ist es richtig, wie Artur Quiller Couch glauben machen möchte, daß Tüchtigkeit und Unehrllichkeit ein synonyme Begriff sind? Weiß nicht, im Gegenteil, der Geschäftsmann viel besser als andere Berufstätige, was Ehrlichkeit bedeutet? Unehrlliche Handlungen werden zumeist von Personen begangen, die nicht klar genug denken, um zu erkennen, was unehrlich ist, die aber klar genug denken, um zu sehen, wo ihr persönlicher und augenblicklicher Vorteil liegt. Und ich frage weiter: *Ist es richtig, daß es keine tüchtigen Geschäftsleute gibt?* Geistliche, Advokaten, Straßenkehrer, Soldaten, Poeten können tüchtig sein, warum nicht auch der Kaufmann, der Fabrikant? Wie in allen anderen Berufen gibt es auch in der kaufmännischen und industriellen Welt tüchtige und untüchtige Menschen. Ich aber neige der Ansicht zu, daß in der kaufmännischen und industriellen Welt die Tüchtigen überwiegen, weil die geschäftliche Arbeit tüchtig macht.

Wenn aber führende Männer im Geistesleben einer Nation, ja im Geistesleben der Welt, die Gewohnheit haben, ihren billigen Spott über die kaufmännischen und industriellen Kreise zu ergießen, ist es da zu wundern, wenn wir sehen, daß die Jugend, und insbesondere [sic] [insbesondere] die gebildete Jugend, in ihre Fußstapfen tritt, und daß die gebildeten Frauen von einer Betätigung im Handel und in der Industrie so wenig wissen wollen?

# Die Rolle der Frau im Geschäftsleben.

Von Viscountess Margaret Rhondda.

Wir haben bereits im Weihnachtsblatt die Frage erörtert, inwieweit die moderne Frau im Geschäftsleben führend tätig sei. Wir veröffentlichen über dieses wichtige Problem die Stimme von Lady Margaret Rhondda, der Tochter des berühmten britischen Ernährungsministers Lord Rhondda, die als Erbin ihres Vaters selbst in der Verwaltung von dessen großen industriellen Besitzungen tätig ist.

London, 25. Dezember.

Wenn wir das Problem der Stellung der Frau in der Geschäftswelt erwägen, dann drängt sich uns zunächst eine Frage auf: Welchen Platz nehmen schon jetzt die Frauen in den „großen Geschäften“ ein? Ich kann mich nur auf die Verhältnisse in Großbritannien berufen und da muß ich konstatieren, daß die Frauen im Geschäfts- und Finanzleben noch fast gar keine Rolle spielen. Allerdings — es ist nicht leicht, den Unterschied zwischen „großen“ Geschäften und jenen anderen, die dieses Beiwort nicht ver-

dienen, herauszufinden. Ich führe aber zur Begründung meiner Behauptung die Frauen an, die im Verwaltungsrate von Aktiengesellschaften sitzen. Es sind nicht durchaus befriedigende Zeugen, aber sie scheinen mir, wie die Tatsachen nun einmal liegen, die günstigsten zu sein. Die wirklich entscheidende exekutive Macht und Verantwortlichkeit besitzt fast in allen Firmen, die als Aktiengesellschaften registriert sind, der Verwaltungsrat. Ob dieser von seiner Macht Gebrauch macht und seine Verantwortlichkeit fühlt, ist eine andere Frage. Sicher aber ist, daß er nach der öffentlichen Meinung und auch im Sinne des Gesetzes für die Führung und Verwaltung der Geschäfte verantwortlich ist.

In Großbritannien gibt es siebenundzwanzigtausend Verwaltungsräte von Aktiengesellschaften, darunter nur — zweihundert Frauen. Und auch diese sind erst in der letzten Zeit aufgetaucht, 1888 wurde Lady Wolverton als erste Frau in den Verwaltungsrat einer Bank gewählt. Von diesen zweihundert Frauen sind es etwa vierzig bis fünfzig, die Verwaltungsrätinnen angelegener und wichtiger Industrie- und Handelsunternehmungen sind. Und deshalb kann ich ruhig behaupten: die höheren geschäftlichen Berufe sind den Frauen bisher praktisch verschlossen.

Aber wir müssen bei der Erörterung des Problems noch eine weitere Frage aufwerfen. Wir müssen uns fragen: Was muß geschehen, um Frauen in das „große“ Geschäft einzuführen? Ich glaube, es wäre nur nötig, die Männer, die große Geschäftsleute sind, die aber auch Töchter besitzen, zu einem anderen Denken zu erziehen. Wie gelangt denn die Mehrheit der Männer in große geschäftliche Stellungen? Die Mehrheit der Männer — das sind durchaus nicht jene Geschäfts- und Finanzgrößen, von denen man international spricht — kamen in dieses oder jenes Geschäft, weil ihr Vater oder ihr Onkel schon vorher dort gearbeitet hat. Die „großen“ Geschäfte werden zumeist von Männern geleitet, denen ein gewichtiger Einfluß den Weg zur „großen“ Stellung gebahnt hat oder die ihre Positionen geerbt haben, um in das Geschäft so hineinzuspazieren wie ein Offizier mit einem Patent in die Armee. Das soll nicht heißen, daß diese Männer für ihre Arbeit nicht erzogen wurden; sie haben sogar oft von der Pike auf gedient, aber sie ließen sich mit dem Bewußtsein erziehen, daß ein schon bereitstehendes Nest sie aufnehmen wird, wenn ihre Erziehung vollendet sein wird. Das soll auch durchaus nicht heißen, daß ein Mann zur Behauptung seines Platzes keine Intelligenz braucht oder daß die Frage, wie viel Macht er in seinem Unternehmen besitzt, nicht letzten Endes davon abhängt, wie viel Macht der Persönlichkeit er in diesem Unternehmen zu tragen weiß.

Ob nun die Art und Weise, wie die Männer im allgemeinen in die „großen“ Geschäfte kommen, auf Recht oder Unrecht beruht, wir müssen damit rechnen und danach trachten, daß auch Platz für den Mann geschaffen wird, der von unten aufsteigt. Und wir müssen angesichts dieses Systems sagen, daß, solange der Vater seine Tochter nicht so selbstverständlich ins Geschäft nimmt wie seinen Sohn, solange die Frauen keinen Einfluß im geschäftlichen Leben erobern können. Man wird vielleicht einwenden: Ja, können denn die Frauen nicht so, wie dies Männer oft tun, aus eigenen Kräften aufsteigen? Auf diesen Einwand muß ich entgegen: Sie können dies nicht tun, weil die Gegengewichte zu schwer sind.

Vom Manne wird erwartet, daß er aufsteigt. Sein Aufsteigen ist eine Selbstverständlichkeit. Aber trotzdem — wie sehr ist auch dieses Aufsteigen mit Schwierigkeiten verknüpft. Wird nicht dem Manne, der keinen anderen Einfluß hinter sich hat als den eigenen, Eifersucht, Mißtrauen, Argwohn entgegengebracht? Aber ein Mann kann diese Widerstände überwinden und, wenn er es tut, führt er nur etwas Alltägliches, Selbstverständliches durch. Wenn aber die Eifersucht, das Mißtrauen, die natürliche Abneigung gegen den neuen Anhängling noch durch die Tatsache verstärkt wird, daß dieser neue Anhängling eine Frau ist, die dort Fuß zu fassen versucht, wo noch keine Frau ihren Fuß hingeseht hat, und das alles ohne Einfluß, ohne

eine Protektion, die ihr zur Seite stehen, dann ist ihre Chance, zu reüssieren, in eine bedeutungsvolle führende Stellung aufzusteigen, praktisch betrachtet, gleich Null. Und sie wird Null bleiben, bevor sich nicht die Gewohnheit eingebürgert hat, auch hier geeignete Frauen in geschäftliche Unternehmungen zu empfehlen, so daß es zuletzt eine Selbstverständlichkeit wird, Frauen in führenden geschäftlichen Stellungen zu sehen.

Schließlich muß zur Klärung des Problems noch eine Frage betrachtet werden. „Sind akademisch gebildete Frauen zu einer geschäftlichen Laufbahn großen Stils geeigneter als Frauen, die diese Vorbildung nicht besitzen?“ In dieser Beziehung würde ich wünschen, daß die Mehrzahl der Personen, die verantwortungsvolle Stellungen in der industriellen und kommerziellen Welt bekleiden, sich auf eine akademische Bildung stützen könnten. Es wäre sicherlich ein Vorteil für das geschäftliche Leben im allgemeinen, wenn akademisch Gebildete am Aufbau der Geschäfte teilnehmen würden. Nicht, daß ich das Universitätsstudium als sine qua non für eine führende Tätigkeit im Geschäftsleben betrachte. Wenn aber jemand über die Mittel verfügt, um vor Eintritt in ein Geschäft die Universitätsstudien zu absolvieren, dann wird es von ihm oder — von ihr klug sein, dies zu tun.

Das Universitätsstudium verhilft nicht nur zu einer wertvollen Erweiterung des Gesichtskreises, der geschulte Geist gelangt auch zu einer vertiefteren und unparteiischeren Betrachtung des Geschäftes, ganz abgesehen davon, daß er zu systematischer Arbeit gedrängt wird. Uebrigens gibt das Universitätsstudium Selbstvertrauen. Und deshalb scheint es mir für Frauen noch wichtiger zu sein als für einen Mann. Diesen Vorteilen gegenüber besteht eine Gefahr, denn man glaubt oft, das Universitätsstudium könne einen Ersatz für das mangelnde Gehirn bilden. Uebrigens empfinden die akademisch gebildeten Frauen eine große Abneigung gegen den Handel, das Wort „Geschäft“ stößt sie ab. Diese Abneigung ist verhängnisvoll; erstens hindert sie die Frau daran an eine kaufmännische Karriere zu denken und zweitens kann die Tätigkeit einer solchen Frau, die sich zufällig in den Handel verirrt, sicherlich nicht erfolgreich sein. Aber, das Urteil über diese persönliche Tätigkeit wird verallgemeinert. Es muß daher gesagt werden: für die Frau, die sich rühmt, keinen Geschäftsgedanken zu besitzen, ist kein Platz im Handel.

Die Abneigung der Frauen gegen das Geschäft ist vor allem darauf zurückzuführen, daß der Durchschnittsuniversitätsprofessor und der Durchschnittsliterat — und Männer dieser Berufe haben einen großen Anteil an der Bildung der öffentlichen Meinung, besonders unter der Jugend — die geschäftliche Tätigkeit geringschätzen, so sehr auch manche Persönlichkeit als Geschäftsmann hochgeachtet wird. Zum Beweise meiner Behauptung zitiere ich nur Sir Artur Quiller Couch, Professor für englische Literatur an der Universität Cambridge, und Bernard Shaw. Der erste der Beiden verhöhnte den Geschäftsmann in seinen Vorträgen und Schriften, weil er ihm zu tüchtig war, Bernard Shaw hingegen spottet über den Geschäftsmann, indem er behauptet, daß kein Geschäftsmann je „tüchtig“ ist. Das Vorwort und ein Dialog in „Haus Herzenstod“ sind klassische Beispiele für Bernard Shaws Denken über den Geschäftsmann. Ich aber frage: Ist es richtig, wie Artur Quiller Couch glauben machen möchte, daß Tüchtigkeit und Unehrlichkeit ein synonymes Begriff sind? Weiß nicht, im Gegenteil, der Geschäftsmann viel besser als andere Berufstätige, was Ehrlichkeit bedeutet? Unehrliche Handlungen werden zumeist von Personen begangen, die nicht klar genug denken, um zu erkennen, was unehrlich ist, die aber klar genug denken, um zu sehen, wo ihr persönlicher und augenblicklicher Vorteil liegt. Und ich frage weiter: Ist es richtig, daß es keine tüchtigen Geschäftsleute gibt? Geistliche, Advokaten, Straßenkehrer, Soldaten, Poeten können tüchtig sein, warum nicht auch der Kaufmann, der Fabrikant? Wie in allen anderen Berufen gibt es auch in der kaufmännischen und industriellen Welt tüchtige und untüchtige Menschen. Ich aber neige der Ansicht zu, daß in der kaufmännischen und industriellen Welt die Tüchtigen überwiegen, weil die geschäftliche Arbeit tüchtig macht.

Wenn aber führende Männer im Geistesleben einer Nation, ja im Geistesleben der Welt, die Gewohnheit haben, ihren billigen Spott über die kaufmännischen und industriellen Kreise zu ergießen, ist es da zu wundern, wenn wir sehen, daß die Jugend, und insbesondere die gebildete Jugend, in ihre Fußstapfen tritt, und daß die gebildeten Frauen von einer Betätigung im Handel und in der Industrie so wenig wissen wollen?