

Der Industrielle und der Kaufmann  
lesen in ihrem Urlaub

HARVEY FIRESTONE

## Mein Kampf um den Erfolg



Verfaßt in Zusammenarbeit mit Samuel Crowther. Autorisierte  
Übersetzung des amerikanischen Werkes „Men and Rubber“.  
Auf feinstem Daunendruckpapier gedruckt, steif geheftet RM 5.—  
in Ganzleinen RM 6.50

Die „Frankfurter Zeitung“ schreibt unter dem 10. Juni 1928

HARVEY FIRESTONE, der vom Buchhalter zum König der Autoreifen-Industrie Amerikas emporstieg, hat ein fesselndes Buch geschrieben: „Mein Kampf um den Erfolg“. Der Verlag nennt es ein Feldherrnbuch, ein Werk über die Kunst der Geschäftsführung. Sicher ist Firestone ein Berufener, über Arbeit und Aufstieg zu reden und da er auch schreiben kann, ist es ein Vergnügen, auch für den Mann, der keine Bilanzen zieht, das Buch zu lesen, mehr: es packt und rückt neben Methoden Menschen vor das Auge. Statt einer Besprechung mögen Zitate auf das Buch Firestones (die Familie stammt aus dem Elsaß) aufmerksam machen: „Man muß an das glauben, was man zu verkaufen hat, dann braucht man beim Verkauf dem Kunden nur noch zu zeigen, welchen Nutzen ihm das Erzeugnis bringen wird. Ich bin immer mehr Verkäufer als Fabrikant gewesen. Das Verkaufen ist mir immer leicht gefallen und zwar einfach deshalb, weil ich nie versucht habe, etwas zu verkaufen, von dessen Güte ich nicht fest überzeugt war. Daher habe ich im Grunde nie jemand überreden müssen, sondern ich brauchte den Kunden immer nur auf den Dienst aufmerksam zu machen, den ich ihm erweisen wollte. Dieser Grundsatz bewährt sich stets...“ „Ich habe nie erstklassige Reisende angestellt und werde es auch nie tun. Die Geschäftsleitung muß dafür sorgen, daß das Erzeugnis der Firma so gut ist und daß das Publikum über diese Güte so unterrichtet ist, daß jeder Durchschnittsreisende es verkaufen kann. Wenn im Hauptgeschäft nicht die richtigen Verkäufer sitzen, nützen sie einem auf der Landstraße auch nichts.“ „Man muß im Auge behalten, daß ein Büro in erster Linie zum Arbeiten da ist. Es ist kein Klubhaus, und wenn man es als Klub einrichtet, wird es gar leicht in Wirklichkeit zu einem solchen.“ Dann: „Keine Firma verdient dauernd gut. Dann aber ist es besser, 10000 Dollar auf der Bank, statt in einer Anzahl schöner Stühle angelegt zu haben.“ „Ich habe nie sehr viel für gerichtliche Auseinandersetzungen übrig gehabt. Sie sind nicht nur sehr kostspielig, sondern man kann eine Streitigkeit auch meist weit besser dadurch beenden, daß man seine Karten offen auf den Tisch legt und sich rückhaltlos ausspricht. Wenn jemand wirklich nur sein Recht will, so braucht er sich nicht häufig an die Gerichte zu wenden.“ „Ich werde niemals versuchen, einen Mann durch Bieten eines höheren Gehalts aus seiner Stellung zu locken, weil es ihm und seinem Arbeitgeber gegenüber nicht anständig ist. Wenn ein Angestellter seine Stellung wechselt, nur weil ihm in der neuen Stellung ein höheres Gehalt geboten wird, so ist er nicht wert, daß er die Stellung erhält“ usw. „Eine Firma muß einen führenden Kopf haben, der für die Leitung tatsächlich verantwortlich ist. Die Geschäftsleitung kann wohl über Geschäftspolitik im allgemeinen beraten, durch Aufstellung von Grundsätzen allein wird ein Geschäft niemals erfolgreich sein“ usw. „Meine eigenen Aufgaben im Geschäft schütze ich möglichst vor formaler Umgrenzung. Ich selbst leite nichts unmittelbar, aber ich habe über alles die Oberleitung. Die einzige feste Regel, nach der ich schaffe, ist die, daß ich nur eine Arbeit auf einmal vornehme und erst zu einer anderen übergehe, wenn sie vollständig erledigt ist. Von einer schnellen Entscheidung halte ich nichts, ausgenommen in Sonderfällen. Ich erhalte möglichst wenig von der Post, da ich nicht gern Briefe schreibe, durch die viel Zeit vertrödelt wird.“ Keine Regeln und Prüfmethode bei der Anstellung von Angestellten. „Man kann sich beglückwünschen, wenn von zwei Ausgewählten einer sich bewährt. Ich möchte bezweifeln, daß man Leute für bedeutende Stellen neu einstellen kann. Sie schlagen selten ein. Die Leute, die für eine Firma größte Bedeutung erlangen, schaffen sich selbst ihre Stellung, setzen sich aber in der Regel nur langsam durch.“

**EIN BUCH DAS IHR SOMMERGESCHAFT BELEBT  
BESTELLEN SIE BITTE SOFORT**

Ein Leseexemplar mit 50%

**C. E. POESCHEL VERLAG · STUTTGART**

Z