

bereitung. Auch mit unserem Rechtsbeistand, Herrn Dr. jur. Biberfeld, stehen wir in enger Fühlung, und sind jetzt Verhandlungen im Gange, die uns noch näher bringen sollen, was einen grossen Vorteil für den Verband bedeutet.

Mit den besten Vorsätzen treten auch wir das neue Jahr an und werden wir unsere ganze Kraft einsetzen, um den Verband und sein Organ zu fördern. Natürlich wird unser Bemühen nur Erfolg haben, wenn wir durch die Mitglieder unterstützt werden. Der so oft angewandte Ruf „**Einigkeit macht stark**“ soll auch heute hier Verwendung finden, und geben wir der Hoffnung Ausdruck, dass derselbe nicht ungehört verhallen möge und die Mitglieder **Mann für Mann eintreten für den Verband und sein Organ. Nun mit Gott ins neue Jahr!**

Mit kollegialischem Gruss

Der Vorstand des Central-Verbandes der Deutschen Uhrmacher.

Vorsitzender: Rob. Freygang.

Neujahrsgedanken eines Geschäftsmannes.

[Nachdruck verboten.]

Wenn in der Interregnumszeit des 13. Jahrhunderts ein Kaufmann oder sonst ein Geschäftsmann, dessen Geschäftsumfang nicht in die engen Grenzen seines Heimatortes zu zwingen war, das Weichbild seines Domizils zu verlassen beabsichtigte, dann versah er sich nicht nur reichlich mit Waren, sondern auch mit Rüstzeug zum Schutz seines Besitzes. Das einzige Verkehrsmittel der damaligen Zeit, die Land- und Heerstrassen, waren ja in jener feudalen Ritterzeit für den Kaufmann recht sehr unsicher, so dass ein ziemlich reichliches Rüstzeug dazu gehörte, sich und sein Gut vor den adeligen Wegelegern zu schützen. Das Raubrittertum ist längst verschwunden und an Stelle der mangelhaften Pulsadern des Verkehrs jener Zeit ist ein weitverzweigtes Netz von Eisenbahnen getreten, die uns nun unsere Waren sicher und schnell von einem Ort zum anderen bringen; ein Handel und Wandel ist entstanden, der in seiner gewaltigen Organisation, in seiner Vielgestaltigkeit und seinem Kraftaufwand selbst einen aus jener Zeit wiederkehrenden Propheten mit grenzenlosem Staunen erfüllen würde.

Und doch ähnelt in vieler Beziehung unsere heutige Zeit mit ihren geschäftlichen Verhältnissen gar sehr derjenigen des siechen Mittelalters. Die Spitzbübigkeit der Gesinnung ist seitdem noch nicht ausgestorben, die Unsicherheit noch ebendieselbe wie damals und noch heute geht Macht vor Recht. Wir wohnen nur heute enger beieinander und sind durch die Schienenstränge selbst mit den Entfernungen so nahe verbunden, dass es beinahe gar keine räumlichen Entfernungen mehr gibt. Im engen Raume aber stossen sich die Sachen und geben Reibungen, die leicht zu Entzündungen führen. Daran fehlt es unserem heutigen Geschäftsleben nicht und, sitzen wir denn nicht auch ständig auf einem Pulverfass, das jederzeit die sicherste Existenz in die Luft sprengen kann? Dagegen sich aber beizeiten zu rüsten und zu schützen, ist eine der ernstesten Pflichten jedes Geschäftsmannes, und wer dies versäumt, trägt selbst die Schuld an etwa eintretenden Katastrophen.

Gerade der Anfang eines Jahres, namentlich auch eines neuen Geschäftsjahres, ist die eigentliche Gelegenheit, sich mit dem Rüstzeug zu beschäftigen, was in der bevorstehenden Geschäftsperiode unablässig zum Schutz und Trutz dem Geschäftsmann zur Seite stehen soll.

Betrachten wir uns zu diesem Zweck zunächst selbst ein wenig und prüfen wir unsere Anschauungen und Geschäftsgrundsätze, ob dieselben den Zeitverhältnissen entsprechen, sowie besonders, ob dieselben angetan sind, uns nicht nur bei der Kundschaft, sondern auch bei der verständigen Konkurrenz Achtung zu verschaffen. Die neidische und verleumderische kommt nicht in Betracht, denn sie richtet sich mit der Zeit selbst, wenn sie sich nicht schon vorher dem Strafrichter ausliefert. Aber die anständige und leistungsfähige Konkurrenz, diese sei für uns der Massstab, der uns lehren soll, was wir zu tun und zu lassen haben. Deren Geschäftsgewohnheiten brauchen uns dabei durchaus nicht immer vorbildlich zu sein, im Gegenteil können sie uns einen Fingerzeig geben, wie wir es besser oder noch besser machen können.

Bei einer aufmerksamen Beobachtung unserer Konkurrenz werden wir häufig auf zwei sich diametral gegenüber stehende Wahrnehmungen stossen: einmal auf einen starren Konservatismus und das andere Mal auf eine allzu fortschrittliche Ausdehnung der

Grenzen einer Branche. Das eigensinnige Absperren gegen verwandte Gewerbegebiete wäre für manche Branche wohl ein vorübergehender Vorteil und eine Stärkung der Interessen. Nur dürfte dasselbe auf dem Boden unserer Gewerbefreiheit nicht lange Stand halten und dazu führen, dass man den Anschluss an den Fortschritt der Zeit verpasst, dass man rückständig wird. Die Grenzen der einzelnen Gewerbegebiete lassen sich nun einmal bei den herrschenden Verhältnissen nicht mehr so streng aufrecht erhalten, und, wo man es versucht, führt es zu den unerquicklichen Zuständen, wie wir solche in Oesterreich kennen gelernt haben. Aber auch die zu grossen Ausdehnungen der Gewerbebetriebe aus Prinzip ist ungesund und gefährlich. Man soll sich einer bestimmten Sache widmen und diese gründlich zu bearbeiten und zu vertiefen trachten. Was sich aus den Verhältnissen heraus hinzugesellt, das soll man nicht von der Hand weisen, aber sich dem Neuen nicht eher zuwenden, bis man das alte in zuverlässigen Händen weiss oder gewiss ist, dass man dasselbe ohne Verlust vernachlässigen kann. Es gibt keinen schlechteren Geschäftsmann als den, der immer probiert, sprunghaft von einem zum anderen geht und nichts zu Ende führt. Auch anfängliche Misserfolge einer mit Ueberzeugung und freudiger Hoffnung übernommenen Sache dürfen nicht eher zu einem Nachlassen des Eifers oder gar zu einer Ausschaltung führen, wenn man seiner eigenen und einiger berufener Fachleuten reiflichen Erwägung zufolge nicht zu dem sicheren Bewusstsein gekommen ist, sich in den Aussichten des Unternehmens getäuscht zu haben. Mancher, der heute die reifen und reichlichen Früchte eines Unternehmens geniesst, ist am Anfang desselben verzagt und hat an der Durchführbarkeit gezweifelt. Die Beharrlichkeit hat ihn aber doch ans Ziel geführt.

Dazu gehört selbstverständlich Zielbewusstsein, Energie, eiserner Fleiss, ein klarer Blick, Ordnungssinn und Sachkenntnis. Einen Teil vorstehender Forderungen fasst man in dem Begriff eines geregelten kaufmännischen Betriebes zusammen. Ohne diesen kann der beste Fachmann heutzutage nicht vorwärts kommen, während eine kaufmännische Beanlagung oder Schulung das beste Förderungsmittel eines jeden Geschäftsmannes und das beste Schutzmittel gegen unverhofftes Eintreten einer geschäftlichen Katastrophe sind. Wer sich der Vorteile einer kaufmännischen Geschäftsführung, einer geregelten einfachen Buchführung, begibt, lässt die Zügel des Betriebes aus der Hand fallen und überlässt sich steuerlos dem Strome. Und es ist dem Geschäftsmanne doch heute so ungemein leicht gemacht, sein Geschäft kaufmännisch zu betreiben. Die ganzen Verhältnisse treiben ihn ja schon dazu und die leicht zu beschaffenden Einrichtungen und Systeme ermöglichen ihm die Durchführung spielend.

Zu dem Rüstzeug des Geschäftsmannes, welches er zu Beginn des Jahres einmal auf seine Zuverlässigkeit prüfen sollte, gehört auch die Mahnung: Verlass dich nicht auf andere und nicht ausschliesslich auf deine Leute! Keiner, auch nicht der Tüchtigste, ist absolut zuverlässig.

Auch in der Ausnutzung der Arbeitszeit und Arbeitskraft wird viel gesündigt. Wir klagen in Deutschland über lange Arbeitsdauer, könnten aber bei einer Statistik des Arbeitsergebnisses im Vergleich mit der Englands und Amerikas nicht den Beweis erbringen, dass die unsere verhältnismässig höher sei. Wir beginnen z. B. in unseren Kontoren früher als jene und hören später auf, verträdeln dabei aber manche geschlagene Stunde und fangen erst zu einer gewissen, vorgerückten Stunde des Tages an, das