

bleib zurück. So lange die Konkurrenz durch einen Handels- oder Industriestaat lebendig pulst, ist Stagnation, ist Rückschritt ausgeschlossen; es sei denn, es handele sich um Folgeerscheinungen von wirtschaftlichen Krisen, die allerdings durch eine ungesunde Konkurrenz heraufbeschworen werden können. Aber nur der wird den Nutzen der Konkurrenz erkennen und für sich zu gewinnen wissen, der mühsam sie nützt, zu nützen sucht.

Ja — das klingt sehr schön hier auf dem Papier; Theorie und Praxis aber, Verehrter, so denkt am Ende manch einer. Und manch anderer setzt hinzu: Wie nutze ich denn die Konkurrenz, von deren Segen ich bisher nichts, von deren Fluch dagegen ich weit mehr verspürte.

Und ich frage zurück: Tat! — unternahm man denn etwas gegen jene Macht der Konkurrenz? Oder rannte man nur mit dem kräftigen Schatz seiner Stimme, dem Schatz imposanter Kraftworte dagegen an? Das nützt allerdings nichts — hier helfen keine Worte, Taten helfen, und zwar müssen diese originell und scharf sein. Man ergründe jeden neuen Trick der Konkurrenz, man suche den Kernpunkt jedes neuen Kousps der Konkurrenz blosszulegen, alsdann hat man schon den Griff in der Hand, um mit dem rechten Gegengewicht die Konkurrenz zu beantworten. Wer den Wesenskern erkennt, kann stets antworten — wer den Stachel sieht, kann seine Wirkung abstellen oder erwidern. Und hat selbst die „liebe Konkurrenz“ das Originellste „herausgesteckt“, so sei man origineller, wirkt doch selbst eine feine, vornehme Persiflage meist für deren Urheber.

Ein wichtiger Grundsatz ist: Lass der Konkurrenz, sobald sie ihr Haupt erhebt, nicht genügend Zeit zur Wirkung, hemme und unterbrich diese durch Gegenmittel. Ein anderer Grundsatz: Sei in den Gegenmitteln nie gehässig, es ist dies stets die kleinlichste Rache dessen, der die Autorität seines Gegners im Stillen anerkennt. Einen letzten Grundsatz: Verdächtige nie! Schleudert die Konkurrenz, so gibt es ein besseres Mittel, als das der geheimnisvollen Andeutung und leisen Verdächtigung, nämlich die ruhige, sachliche Erklärung und Anführung von Tatsachen, dass die Grenze — angenommen die eines Preises — überschritten ist und dass dort, wo man dies könne, eben andere Mittel mitspielen, die dies ermöglichen. Ruhig und sachlich, versichernd und beweisend, trete man auf. Das Losbrechen mit Zensuren, wie: Schwindelzeug, Schundware, verlegte Ware, Ladenhüter, defektes Zeug usw., hat wenig Wert, es glaubts schliesslich auch keiner, dagegen schenkt einer besonnenen, Sachkenntnis und Ueberzeugung verrätenden Erläuterung jeder gern Ohr und Beachtung und — kauft er selbst nicht, so ist er doch indirekt gewarnt und er weiss, wo er zu vertrauen hat. Vertrauen aber will erworben sein — es kommt nicht von heute auf morgen.

Auf „Beseitigung der Konkurrenz“ sollte keiner Minuten der Zeit verschwenden, es ist dies Ziel ein Unding. Es ist jede kaufmännisch ehrbare Konkurrenz bekämpfungsfähig und mit Erfolg kann jede bestritten werden, wenn man mit etwas verstärkter Geisteskraft sie an der Wurzel zu packen, ihr es gleich zu tun, sie zu übertreffen sucht. Man lerne aus dem Guten der Konkurrenz das eigene besser zu gestalten und man wird erkennen, dass das Wort wahr ist, welches sagt: Das Bessere ist des Guten Feind. Allerdings so der Konkurrenz entgegenarbeiten ist schwer, ebenso schwer und töricht es ist, Regeln und feste Sätze festzustellen, nur die Konkurrenz im allgemeinen zu bekämpfen. Jeder muss sich diese Regeln selbst sammeln und dass er diese mit „Lehrgeld“ wird bezahlen müssen, darf ihm den Glauben schliesslichen Gelingens nicht mindern.

## Wann etablieren wir uns?

(Fortsetzung.)

So, wie im Mittelalter die Entdeckung fremder Erdteile und die Erfindung des Schiesspulvers auf alle sozialen, politischen und gewerblichen Verhältnisse umgestaltend einwirkte und die der Buchdruckerkunst auch mit auf die religiösen, so wirkte

zu Ende des achtzehnten und zu Beginn des neunzehnten Jahrhunderts auch die Erfindung der Dampfmaschine auf Alles umgestaltend ein. Die Einwirkung erfolgte aber wohl deshalb noch in höherem Masse, weil diese Maschine in dreierlei Gestalten entstand: 1. als feststehende Maschine zum Betriebe der Werkzeugmaschinen der Fabriken, 2. als bewegliche oder Lokomotive zum Fortbewegen von Lasten auf Schienen, welche letztere wieder eine besondere neuere Einrichtung von grosser Tragweite in den Eisenbahnen in sich schlossen, 3. aber auch zum Fortbewegen von Schiffen.

Brauchten aber die ersten beiden Erfindungen des Schiesspulvers und der Buchdruckerei mehrere Jahrhunderte zu ihrer besseren Entfaltung, so erfolgte die der Dampfmaschinen sehr schnell. Schon nach einem Vierteljahrhundert begann ihre Verallgemeinerung, aber auch die Entstehung wieder anderer Maschinen, die von ihr getrieben werden.

Recht deutlich geht dies alles aus den Benennungen hervor. Hiessen die bereits vorher im Entstehen begriffenen Grossbetriebe Manufakturen oder Handbetriebe, so musste diese Benennung der Fabrik weichen. In dieser kam nicht nur die Arbeitsteilung, sondern durch die Maschinen und die damit im Zusammenhange befindlichen besonderen Gebäude, aber auch durch die dadurch bedingte Grösse des Betriebes das Kapital zur vermehrten Geltung.

Dass sich die Dampfmaschine so schnell einfuhrte, lag aber daran, dass sie selbst durch ihre starke Kraft an der Entstehung neuer mithalf!

Würde es uns zu weit führen, alles das aufzuführen, was hiermit im weiteren Zusammenhange befindlich war und auf die ganzen Verhältnisse der Kulturstaaten einwirkte, in denen sich diese Fortschritte alle vollzogen, so müssen wir doch mindestens des Umstandes Erwähnung tun, dass sich durch die sich mittlerweile immer mehr verbreitenden Eisenbahnen die Nachteile der Entfernungen immer mehr einschränkten, sich aber auch das ganze Transportwesen und mit ihm das der Post in ungeahnter Weise entwickelte, das in seiner Gesamtheit der Güterbewegung zugute kam, wie die Maschinen der Gütererzeugung.

War nun auch in der Herstellung der Uhren in grösseren Massen die Maschine zuerst weniger beteiligt, so gewann sie nach und nach nicht nur immer mehr Boden, bis sie zuletzt als automatische viele Teile der Uhren ganz selbständig erzeugte, sondern die übrigen Fortschritte mussten auch den Handel mit den Uhren beleben, die zuletzt fast nur noch in grösseren Betrieben vorteilhaft hergestellt werden konnten.

So wie aber die Herstellung der Uhren von allem Anfang an die Maschinen nicht ganz entbehren konnte, welche dann nur in der bescheideneren Form von Werkzeugmaschinen auftraten, und so wie ferner auch die Massenherstellung der Uhren die Handarbeit niemals ganz entraten können wird, so begünstigten nicht nur der Handel den Bezug von den von uns Fournituren genannten Zutatzen und Uhrenteilen, die meist in der Schweiz hergestellt wurden, sondern auch die Massenherstellung derselben. Sie nahmen so überhand, dass es den Uhrmachern nicht mehr möglich war, die Uhren selbst herzustellen oder auch nur aus einzelnen bezogenen Teilen zusammenzusetzen.

Die notwendige Folge von alledem war aber die, dass sich das Gewerbe des Uhrmachers, der sich nur mehr mit seiner Reparatur beschäftigen konnte, immer mehr von der Fabrikation abzweigte. Wenn es aber dafür den Handel mit Uhren erhöht aufnahm, der durch alles das Vorerwähnte eine immer grössere Bedeutung, aber auch einen viel grösseren Umfang annahm, so erwuchs hieraus für den Uhrmacher wieder andere Vorteile, aber auch die Verpflichtungen, sich des kaufmännischen Wesens besser anzunehmen, als früher.

Als nun aber mit Beginn der Sechziger Jahre des neunzehnten Jahrhunderts auch die ebenfalls mit alledem im Zusammenhange stehende Gewerbefreiheit entstand und mit dem Fallen der alten und veralteten Zünfte auch der Prü-