

den örtlichen Zeitungen, Kinowerbung und dergleichen mehr. Er wird aber nicht darum herumkommen, auch in die Wettbewerbsmethoden der Versandgeschäfte einzutreten, mit anderen Worten also die Kundschaft auch auf schriftlichem Wege, also durch Briefe, Drucksachen usw. zu bearbeiten. Kann er hier auch beim Umfang der Druckschriften, insbesondere also auch z. B. der Musterbücher, nicht mit den Versandgeschäften wetteifern, so hat er ja dafür das wirksame Mittel, daß er immer wieder auf seine Schaufenster und seinen Laden hinweist, in denen man die Ware selbst besichtigen kann, wofür auch das schönste Musterbuch keinen vollwertigen Ersatz bietet. Eine Grundregel muß aber bei dieser Art der Kundenbearbeitung unter allen Umständen beachtet werden: Briefe und Drucksachen des örtlichen Einzelhändlers dürfen an Qualität keinesfalls dem Material der Versandgeschäfte nachstehen. Lieber etwas weniger, dafür aber gut! Das schlimmste sind schlecht ausgeführte und in schlechtem Deutsch geschriebene Briefe. Wer solche Arbeiten selbst nicht meistern kann, muß sich eben einer Hilfe bedienen.

Der einzelne Kämpfer für das örtliche Uhrmacher- und Juweliergewerbe kann bei tüchtiger Arbeit wohl für sich Erfolge erringen im Wettbewerb mit den Versandgeschäften, aber im ganzen genommen kann er keine entscheidende Wendung herbeiführen; dies wird nur durch das Zusammenstehen aller erreicht werden können. Leider muß man feststellen, daß nach den früheren hoffnungsvollen Ansätzen z. B. auf dem Gebiete der Gemeinschaftswerbung die Kräfte in Positions- und Machtkämpfen erschöpft werden, anstatt restlos jeden Mann, der über Wissen, Erfahrungen und Arbeitswillen verfügt, heranzuholen und mit geeinter Kraft in diesen Wettbewerb einzutreten, der vielleicht noch größere Anforderungen stellt als all die Schwierigkeiten, die uns bisher im Laufe der Jahre schon beschäftigt haben. Hier ist nicht vorwärtszukommen mit dem Blick darauf, was frommt meiner eigenen Organisation oder gar meinem Amte, oder dies oder jenes ist mit den geheiligten Grundsätzen und Programmpunkten, die ich bisher den Mitgliedern meiner Organisation verkündet habe, nicht zu vereinbaren, sondern hier handelt es sich lediglich darum, eine Gefahr zu erkennen und dann zu handeln durch zielbewußten Einsatz aller Kräfte, die überhaupt vorhanden sind. Wer über Positions- und Machtkämpfen im eigenen Lager die Zeit streichen läßt, hat den Ernst der Zeit nicht erkannt oder ist nicht fähig, das Wohl des Ganzen seinem eigenen kleinen Ich voranzustellen. Noch ist es vielleicht an der Zeit, die Kräfte so zusammenzufassen, daß ein Erfolg zum Herbst- und Weihnachtsgeschäfte spürbar wird.

Über eins müssen wir uns vor allen Dingen klar werden: Die Versandgeschäfte stellen eine von der Staatsführung anerkannte Betätigungsform im gewerblichen Leben dar. Es ist also nicht zu erwarten, daß etwa auf dem Gesetzes- oder Verordnungswege gegen diese Geschäftsform etwas unternommen werden könnte; alle Bemühungen in dieser Richtung würden aussichtslos sein, ja, sie wären sogar unzulässig, weil dem Willen der Staatsführung entgegengesetzt. Daraus folgt ohne weiteres, daß es auch bei den eigenen Maßnahmen keinen Kampf gegen die Versandgeschäfte geben darf, sondern ausschließlich einen Kampf für das eigene Geschäft, mit anderen Worten, es kann nur ein nach den heutigen Begriffen anständig durchgeführter Wettbewerb in Frage kommen. Dies muß klargestellt werden für diejenigen, die auch heute noch ihr Heil immer noch von dem Kampfe gegen den anderen anstatt von der Arbeit für sich selbst erwarten, die also auch heute noch immer wieder auf „die Hilfe des großen Bruders“ warten.

„Wissen ist Macht.“ Das ist eine alte Weisheit. Etwas mehr wissen als der andere ist eine noch größere

Macht. Das hat einer der bekannten Führer in unserem Gewerbe einmal sehr treffend zum Ausdruck gebracht. Dieser Satz gilt für jeden, also auch für Sie, verehrtes Mitglied unserer Lesergilde. Haben Sie das schon einmal durchdacht? Haben Sie sich bemüht, sich dieses Wissen anzueignen? Haben Sie die 88 Fragen gelesen, die in den letzten Nummern unserer Zeitung unter „Vermischtes“ gestellt worden sind? Wie viele von den Fragen konnten Sie mit „ja“ beantworten? Lesen Sie überhaupt unsere Zeitung systematisch, um das Letzte herauszuholen, was an Wissen für Sie darin steckt? Oder begnügen Sie sich damit, an diesem oder jenem Artikel zu naschen, von dem Ihnen gerade die Überschrift oder eine Abbildung gefällt?

Gehören Sie vielleicht auch zu denen, die an einem Aufsätze deswegen vorbeigehen oder ihn vielleicht gar als eine persönliche Kränkung betrachten, weil seine Überschrift nicht direkt an Sie gerichtet war, oder weil vielleicht eine etwas technisch aussehende Abbildung oder gar eine Kurve darin stand oder, noch schrecklicher, etwas, das aussah wie eine Formel? Machen Sie sich doch nicht selbst so klein, und denken Sie nicht, daß alles, was Sie früher einmal in der Schule gelernt haben, vergessen worden oder für Sie nicht mehr anwendbar sei; so weit reicht es immer noch, daß Sie auch den Sinn eines etwas schwierigeren Aufsatzes erfassen und für sich ein Ergebnis daraus ziehen können. Wenn Sie Ihre Scheu vor Artikeln, die Sie nicht von vornherein zum Lesen stark anregen, nicht überwinden, so wird Ihnen manche wichtige und wertvolle Erkenntnis verschlossen bleiben.

Bitte prüfen Sie sich einmal selbst, was Sie in den letzten Monaten an Aufsätzen in unserer Zeitung gelesen haben und was nicht, und versuchen Sie, einmal festzustellen, ob nicht doch auch für Sie sehr Wichtiges darunter war, das Sie aus irgend einer Abneigung heraus nicht gelesen haben, vielleicht gar deswegen nicht, weil ein Professor oder Doktor der Verfasser war und Ihnen deshalb die Sache schon von vornherein einen zu wissenschaftlichen Geruch hatte. Haben Sie z. B. die Aufsätze über die Quarzuhren gelesen? Diese Uhren gehören in Laienkreisen heute vielfach zum Unterhaltungsstoff. Sind Sie nun wirklich in der Lage, bei Anfragen eine sachkundige Auskunft hierüber zu geben? Haben Sie die Artikel über Berylliumlegierungen für Uhrenteile in Nr. 4, 5 und 16 des laufenden Jahrganges unserer Zeitung gelesen, oder den Aufsatz über Sonderstähle für die Uhrenindustrie, der in Nr. 16 begonnen worden ist?

Das sind Dinge, die Sie wissen müssen, wenn Sie über die Gebiete Ihres eigenen Faches unterrichtet sein und den heutigen Stand der Technik kennen wollen, und zwar ganz gleichgültig, ob Ihre Arbeitsleistung als Uhrmacher mehr handwerklicher oder als Uhreneinzelhändler mehr kaufmännischer Natur ist, ob Sie Gehilfe, Meister, Großhändler, Techniker oder Fabrikant sind. Auch dieses Rüstzeug gebrauchen Sie im Wettkampfe um die Förderung Ihres Geschäftes für sich gesehen und unseres Berufsstandes im ganzen.

Die Fachbuchspende haben Sie Ihren jungen Leuten inzwischen ja wohl zukommen lassen? Aber haben Sie auch schon einmal daran gedacht, sich selbst eine Fachbuchspende zu machen, um Ihre Fachbücherei zu ergänzen? Vor allen Dingen: Wie ist es mit dem Erarbeiten des Inhaltes der Bücher? Die Bücher im Schrank sind ja eine ganz schöne Sache; aber nur wenn man weiß, was darin steht, kann man sein Wissen damit bereichern. Also 1. die noch fehlenden wichtigen Fachbücher gleich bestellen und 2. sie dann auch lesen!

Wissen ist Macht. — Wer das Wissen hat und durch seine fortlaufende Ergänzung in seinem ständigen und vollen Besitze bleibt, erfüllt eine der ersten Voraussetzungen zum erfolgreichen Wettkampf im Berufe. Fr. A. K a m e s.