

es blinder Zufall oder geheime Kunstgriffe wären, die den Geschäftserfolg bewirken. An einer Stelle schreibt er darüber, daß einzig und allein Wissen und Tatkraft, richtige Beurteilung von Menschen und Verhältnissen, klarer Weitblick und kühner Wagemut und das zielbewußte Ausharren auch unter schwierigen Verhältnissen, also eine lückenlose Kette unermüdlichen Strebens, zum Erfolg führen. Und wie mir scheint, kennzeichnet er auch diesen Fall gut: Schon mancher galt für eine kleine Kraft und hat doch durch Treue und Hingabe andere überholt und sich im Leben zu einer angesehenen Stellung emporgearbeitet. „Der Wille ist mehr wert als die Begabung.“ Lechler will damit wohl sagen,

Darum aber kommt niemand herum. Wer das Richtige will, muß das Richtige erkennen. Das Wollen ist häufig richtig, aber das Denken ist falsch. Viele Erfinder ersinnen Dinge, die andere schon besser oder vollkommener erfunden haben! Viele kommen nach langem Nachdenken zu einer Erkenntnis, die unter geschulten Fachleuten längst bekannt ist. Bei aller Achtung vor solchem selbständigen Denken muß doch bemerkt werden, daß dies eine große Zeitvergeudung und Kraftverschwendung ist. Und in diesem Zusammenhang muß ich wieder auf die Bedeutung der Fachpresse hinweisen. Sie ist buchstäblich für ihre Bezieher dazu da (im guten Sinne des Wortes), ausgebeutet zu werden.

## Die neuen Ehrenmitglieder des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher, E. V.



*Ad. Spilner*      *Fr. Tippmann*      *Ernst Lindenberg*

mit der Begabung (also der Denkfähigkeit) allein ist noch gar nichts erreicht, hinzukommen muß der Wille, unermüdlige Wille, auf anerkannt richtiger Bahn vorwärts zu kommen.

Erfolge zu erzielen ist schwierig, darüber muß jeder Emporstrebende mit sich im reinen sein. Der eben erwähnte erfolgreiche Autor spricht sich hierüber so aus: „Ich kenne keinen Weg zu einem erstrebenswerten Ziele, der nicht voll von Hemmungen wäre! In der Regel wächst der Erfolg aus Schwierigkeiten hervor, vor denen andere zurückschrecken.“ Beobachtungen von anderen ergeben ähnliche Ergebnisse. Man kann sie dahin zusammenfassen: Nicht, wer über Leichen geht, ist der vorbildliche Geschäftsmann, sondern, wer die Leichen aus dem Wege zu räumen weiß, dem ist der wahre Erfolg beschert. Wer sich nicht scheut, das Unangenehme, Widerliche, das Harte zu überwinden, das ist der Mann des Aufstiegs.

Sie sorgfältig zu sammeln, aufzuheben und das Fördernde, Anregende daraus anzumerken, muß die Aufgabe des Leser sein. Wie schnell ist auch durch eine Anfrage irgendein Bedenken, irgend ein Zweifel aufgeklärt. Wie leicht kann man sich durch eine Nachfrage vor Schaden bewahren. Aber Scheu oder Bequemlichkeit verhindern oft die so nötigen Anfragen; daß dadurch die Erfolgsmöglichkeiten erschwert und vermindert werden, ist jedem Einsichtigen klar. Allerdings muß man sich bei Anfragen bewußt sein, daß es Grenzen in der Beantwortung gibt, wirkliche Geschäftsgeheimnisse wird niemand ausplaudern. Dagegen ist es kleinlich, Geheimniskrämerei zu treiben. Viele Dinge können zum Vorteil aller bekanntgegeben werden. Nur gehört auch ein bißchen Geduld für die Beantwortung von Fragen. Wer gut antworten soll, muß Zeit zur richtigen Ueberlegung haben. Und dann gibt es viele Fragen, die weder mit einem glatten Ja noch einem glatten Nein beantwortet werden