

im allgemeinen im praktischen Erwerbsleben aussieht, verdient etwas betrachtet zu werden.

Je mehr einer weiß und kann, je stärker jemand ist, um so sicherer sieht er seine Berufsgrundlage an; um so eher getraut er sich, aus sich herauszugehen, über seine Erfahrungen und Erfolge zu sprechen. Wer glaubt, beruflich sicher und stark zu sein, der kann sich, ohne Sorge, sich selber zu schädigen, auch für Berufsangehörige ins Zeug legen. Er kann sagen, was gerade ihn im Aufstieg besonders gefördert hat: durch welche Eigenschaften, Umstände und Tatsachen er in die Höhe gekommen ist. Er kann warnen vor all den Dingen, die geeignet sind, die Kollegen in die Tiefe zu ziehen. Der in sich beruflich gefestigte, sichere und gewissenhafte Angehörige des eigenen Faches kann, darf und muß über sich hinausdenken. Denn er weiß und kann etwas und das Fach hat ihm Gelegenheit gegeben, sich an ihm emporzuranken. Das verpflichtet ihn für das Fach. Aus der Fülle seines Wissens und Könnens stattet er seinen Dank ab, indem er die Fachkollegen (in Versammlungen, im Fachblatt, bei gelegentlichen Besprechungen) zu erfolgreichem Tun ermuntert, sie zu gewinnbringenderem Tun anregt. Diesen Fachkollegen möchte ich als Muster und Vorbild empfehlen. Er ist kein Wichtig-tuer, er drängt sich niemand auf und er horcht niemand aus. Alles dies hat er nicht nötig; denn der Erfolg seiner Sache gibt ihm Selbstbewußtsein und Selbstsicherheit im Geschäft. Ein Berufskollege, der einen solchen inneren Halt hat, ist weder stolz noch hochfahrend. Er weiß, was er dem Zufall, den Zeit- und Ortsumständen, was er anderen Menschen verdankt und was er selber aus Eigenem zu seinem Erfolge getan hat. Er kennt die Bedeutung des Einfalls, des Zufalls und der den Menschen begleitenden Umstände.

Aus seiner Fach-, Sach- und Menschenkenntnis schafft er sich sein Geschäftsbild: Von dem, was ist und was sein könnte und wie das zu erreichen wäre, was sein könnte.

Und noch etwas sehr Wichtiges: Wer so beschaffen ist und solches leisten kann, hält sich nicht für einen Kollegen, der nie irren kann. Gerade der gereifte Kopf und der Könnner weiß, daß es auch anders kommen kann, als er sich die Sache zurechtgelegt oder vorgestellt hat. Das Ungewisse, Unsichere in den Geschäftsmöglichkeiten und den Geschäftsaussichten ist aber dem auf der Höhe des Fachwissens und Fachkönnens stehenden Kollegen kein Hemmschuh, sondern ein Ansporn, sich gründlicher in die Fachangelegenheiten hineinzudenken, sich fähiger für die Ueberwindung von Schwierigkeiten und Hindernissen zu machen. Er sagt nicht: da sind mir zuviel Hindernisse oder die Schwierigkeiten sind mir zu groß, sondern er überlegt: Hast du selber die Kräfte und die Mittel, sie zu bewältigen und (was sehr beachtet werden muß) lohnt der Einsatz, der Aufwand an Zeit, Kraft und Geld und wann und wie lohnt sich die Sache.

Damit ist schon angedeutet, daß es nicht nur darauf ankommt, ob ein Einfall, ein Grundgedanke richtig ist, ob er ausgeführt werden kann, sondern ganz besonders kommt es auch darauf an: Verdiane ich dabei und welchen Nutzen habe ich von der Sache innerhalb einer bestimmten Zeit. Bei allen Einfällen, Grundgedanken und Entwürfen ist zu prüfen, wie es dabei um den Vorteil bestellt ist, der für mich dabei herauspringt. Der wird um so größer sein können, je zweckmäßigere, brauchbarere und leistungsfähigere Dinge ich herstelle oder vertreibe (schwindelhafte Sachen sind hier ausgeschaltet). Damit nähern wir uns einem Grundsatz, den jeder erfolgreiche und ausgereifte Erwerbsmensch kennt: Je mehr ich meinen Kunden oder Abnehmern nütze, desto mehr nütze ich mir selber. Auf diese Art habe ich die Möglichkeit, mehr und zahlungsfähigere Kunden zu erhalten. Das hebt und festigt die Berufsgrundlagen, und das ist wohl das Hauptziel jedes ernstesten und vorwärtsstrebenden Kollegen. F. A. B.

Sprechsaal

Erhaltung der Lagerwerte — Wertbeständige Reparaturpreise — Eindeckung für verkaufte Waren

Durch die sich letzter Tage überstürzende Geldentwertung ist es nun leider wahr geworden, daß die „Reichsmark“ als „Wert“ aufgehört hat zu sein. Sie wird lediglich noch als Zahlungsmittel für uns vorschwebende, wirkliche, jedoch leider nicht erreichbare Werte benutzt. Wir mußten einsehen, daß jeder einzige Verkauf, und wenn er am Verkaufstage auch zum richtigen Multiplikator oder richtigen Frankenkurse bezahlt wurde, ein Verlust für uns war, da die Papiermark unmöglich zu dem gleichen Kurse wieder in Werten, also Franken, Gold oder Waren, angelegt werden konnte. Wenn es dennoch vorkam, daß einzelne Fabrikanten oder Reisende zu eigentlich bereits überholten Preisen ihre Ware verkauften, so war das vielleicht noch Unwissenheit, jedenfalls Ausnahme. Ich glaube nicht, daß sie dabei auf ihre Kosten gekommen sind. Das soll uns ja schließlich auch gleich sein. Wir als Geschäftsleute haben jedenfalls vor uns selbst die Pflicht, mindestens doch unser bereits recht erheblich heruntergewirtschaftetes Lager zu erhalten. Es darf daher keine kleinliche Konkurrenzfeindschaft dem Gesamtwohl, zunächst unserer eigenen Branche, im Wege stehen. Wir dürfen uns durch irgendwelche Leute, die nicht rechnen, oder die nicht den Multiplikator lesen können, nicht alle unsere Geschäfte ruinieren lassen. Heute muß jeder rechnen können, ob er will oder nicht.

Reparaturen sind ein Artikel, der nach Arbeit bezahlt werden soll und muß. Arbeit ist direkter Wert. Und Wert kostet Geld. Und je wertloser das Geld, um so mehr Geld. Es war das Prinzip von uns allen bisher gewesen und wird es so auch bleiben, Reparaturen nach Arbeitslöhnen zu berechnen. Die Arbeitslöhne wurden erhöht. Die Reparaturpreise wurden erhöht. Nur wurden die Reparaturpreise erst immer zu spät erhöht. Erst immer dann, wenn die Löhne bereits gezahlt waren, die Reparaturen zu den alten Preisen jedoch abgeholt wurden. Das ist in letzter Zeit wesentlich

gebessert worden. Und doch ist es möglich gewesen, noch im letzten Monat mehrere Millionen mehr Gehälter zu zahlen, als an Reparaturen einkam. Und das lag tatsächlich nur an dem Zeitraum zwischen Annahme und Abgabe der Reparaturen. Innerhalb 14 Tagen war jedesmal eine Erhöhung eingetreten, die der Kunde jedoch nicht bezahlte, da ihm doch ein annähernd fester Preis, wenn auch freibleibend, genannt war. Dieser direkte Verlust, der bei jeder einzigen Reparatur vorauszusehen ist, muß behoben werden, und die einzige Möglichkeit, diesen Verlust zu beseitigen, liegt in der „Tagespreisberechnung“. Eine wesentliche Erleichterung dabei ist die Einführung von Grundpreisen. Denn, wenn einem Kunden ein noch so „freibleibender“ Preis genannt wird, er hält sich doch daran und weigert sich fast jedesmal, die Preiserhöhung zu tragen. Wenn ihm aber gesagt wird: Der Grundpreis (Friedenspreis), z. B. 3 Mk. für die Reparatur, bleibt fest, und die Indexziffer ändert sich nach den Arbeitslöhnen, dann bleibt er auf den 3 Mk. bestehen. Vor allen Dingen wird jede noch so lange fertiggestellte, nicht abgeholte Reparatur zum tatsächlich richtigen Preise abgegeben. Dann werden wir in der Lage sein, die Gehälter unserer Angestellten bessern zu können, ohne zuzusetzen. Das Verhältnis zwischen Arbeitgeber und Arbeitnehmer kann nur dann ein gutes sein, wenn das Gehalt gut ist. Augenblicklich ist es schlecht, sogar sehr schlecht. Und die ewigen diesbezüglichen Streitigkeiten, die so unglaublich viel wertvolle Zeit beanspruchen, die aufregen und doch niemanden etwas nutzen, müssen aufhören und können es eben nur noch durch dieses System.

Nun könnten einige kommen und sagen: Ja, wir haben keine Gehilfen. Wir machen alles selbst. Wir brauchen also keinen Lohn zu zahlen. Ja, ist denn die Arbeit dieser selbständigen Uhrmacher weniger wert, als die der Gehilfen? Müssen wir denn durchaus erst so lange warten, bis wir nicht mehr das Geld dazu haben, um eine Feder kaufen zu können oder ein Glas oder einen Deckstein — schon gar nicht an unsere privatesten Notwendigkeiten zu denken —, um unsere Dummheit einzusehen? Ich glaube, es ist höchste Zeit, zu retten oder zu halten, was noch möglich ist. Denn die Arbeit, die wir leisten, wird bei anderen Branchen höher bewertet und berechnet als von uns.

Nun auf Ware! Wir haben ja Gott sei Dank jetzt alle wohl die Multiplikatoren eingeführt. Und die einzige, aber manchmal recht verhängnisvolle Unannehmlichkeit war die, daß die Multiplikatoren zu spät kamen. In den letzten Tagen mußte dies zu