

seltsame Feststellung wurde noch gemacht, nämlich daß das Reparaturgeschäft lohnender war als das Verkaufsgeschäft. Während man bei uns häufig hört, daß das Reparaturgeschäft nur wegen der Kaufkundschaft gehalten wird, erklärten dort verschiedene Firmen, daß sie das Verkaufsgeschäft am liebsten aufgaben, wenn sie es nicht für ihre Reparaturkundschaft gebrauchten. — Wenn solch allgemeine Feststellungen auch mit Vorsicht aufzunehmen sind, da jedes Geschäft individuell betrieben werden muß und man die Zuverlässigkeit der Unterlagen für die Feststellungen nicht nachprüfen kann, so läßt sich doch andererseits nicht verkennen, daß im großen und ganzen die wirtschaftlichen Erscheinungen sich nach festen Normen vollziehen, weshalb es für jeden Geschäftsmann wertvoll ist, seine Erfahrungen an der Hand solcher allgemeinen Zahlen nachzuprüfen.

— —, Die Platinerzeugung Rußlands. Vor dem Kriege betrug sie durchschnittlich 420 Pud (1 Pud = 16,4 kg), 1917 war sie auf 124 Pud gesunken, 1921 auf 11. Daneben gab es früher nur ein Land, das in Wettbewerb trat, Columbia, das vor dem Kriege 25 Pud herausbrachte = knapp 7 "0. Infolge des Platinhungers, der durch das Versagen der russischen Ausbeute eintrat, wurde die Erzeugung in

Columbia erheblich gesteigert. Viel Geld wurde hineingesteckt und die neuesten Maschinen und Arbeitsverfahren angewandt. Die Erzeugung hob sich 1917 auf 60 Pud, 1921 auf 100. Wenn das Uralgebiet wieder die Vorherrschaft in der Platinerzeugung erlangen soll, so müssen ihm erhebliche Mittel zugeführt werden, etwa 20000000 Rubel. Nun hat sich vor 3 Jahren ein Uralplatintrust gebildet, der diese Mittel aufbringen könnte, aber durch die hohen Abgaben an den Staat, sowie durch die unsichere innerpolitische Lage wird die Gebefreudigkeit des Trustes vorläufig noch stark gedämpft.

**Druckfehlerberichtigung:** In der letzten Fachzeitschriftenschau in Nr. 3 heißt es bei der Besprechung der Nr. 10 des „Journal suisse d'horlogerie et de bijouterie“ in der achten und zwölften Zeile nicht Abteilung sondern Ableitung. — Bei der Besprechung des Chronometerkongresses (Nr. 10) heißt es unter Punkt 3 Feinstellung (statt Einstellung). Weiter ist zu berichtigen, daß der Leiter der Uhrmacherschule in Besançon (L'horloger, Juli 1923) Trincano (nicht Zincano) heißt.

## Von der Anerkennung

(Nachdruck nur mit Erlaubnis des Verfassers)

Von der Anerkennung im Sinne des Lobes oder des Beifalles soll hier die Rede sein. Es gibt viele Arten der Anerkennung: Bewußte und unbewußte, oberflächliche, gedankenlose, schmeichlerische, heuchlerische, verlogene, ehrliche, aufrichtige, zu Herzen gehende, bescheidene, auffällige, plumpe, verletzende. Zeit, Ort und Stimmung beeinflussen den Wert und die Bedeutung der Anerkennung, nicht minder die Personen, von denen sie ausgeht. Wir anerkennen durch Worte und Taten, durch den Blick des Auges und den Tonfall der Stimme.

Die Anerkennung hat es mindestens mit zwei Personen zu tun: Dem Anerkennenden und dem Anerkannten. Wer mit seiner Anerkennung eine Wirkung erzielen will, muß sich überlegen, wie er am wirkungsvollsten anerkennt. Eine Anerkennung, die leerer Schall und Rauch, die anderen nachgesprochen ist, wirkt oft verletzend oder betrübend. Wer lobt, soll den zu Lobenden kennen, ihn verstehen, ihn zu würdigen wissen. Das etwa meinte Lessing, als er sich an seine Leser mit den Worten wandte: „Wer wird nicht einen Klopstock loben? Doch wird ihn jeder lesen? — Nein. Wir wollen weniger erhoben und fleißiger gelesen sein.“

Die Worte Lessings haben einen tiefen Sinn! Er fordert ein Lob, das auf eigener Erkenntnis ruht. Der Dichter oder Schriftsteller will belehren, zur Tat anregen, menschliche Dinge und Handlungen erklären. Er hat in den Wind gesprochen, wenn er nicht gelesen wird; seine beabsichtigte Wirkung wird nicht erreicht, wenn ihn zu wenige lesen. Wenn ihn jemand lobt, ohne ihn näher zu kennen, so empfindet er das als geschmacklos, widerwärtig und verletzend. Da der Schriftsteller ein Mensch aus Fleisch und Blut ist, Nahrung, Kleidung, Wohnung braucht und geistige Bedürfnisse hat, muß ihm daran gelegen sein, daß seine Bücher und Artikel auch gekauft werden. Das ist für ihn die Anerkennung durch die Tat. Wir sehen sehr häufig im Leben, daß ein Lob die zu lobende Tat heruntersetzt, weil es beim bloßen Lob bleibt, weil eine Anerkennung durch die Tat ausbleibt, das Lob durch die Tat kann in Geld, in Beförderung, in der Ebnung zum Aufstieg, in der Möglichkeit zur Selbständigmachung, in Kredit, in der Freiheit des Handelns, in einer festen Anstellung, im Vertrauen, kurz in ideellen und materiellen Dingen bestehen.

Vielfach wissen wir, was wir mit dem Lob bezwecken wollen; wir wissen aber nicht immer, wie es wirkt. Lob kann eitel machen, kann dem Gelobten zu Kopf steigen, ihn störrisch machen und ihn auf ganz falsche Bahnen bringen. Ein guter Kellner kann ein schlechter Hotelier oder Gastwirt sein. Wenn das Lob so wirkt, daß dabei Ueberhebungen und Ueberschätzungen herauskommen, dann wäre es besser, es wäre unterblieben oder in eine andere Form gekleidet worden. Der Lobende tut dem Gelobten und sich mit einem falsch angebrachten Lob einen schlechten Gefallen.

Im großen und ganzen aber wird zu wenig anerkannt. Das gilt besonders in dem Verhältnis des Arbeitgebers zum Arbeitnehmer. Es ist nicht leicht, die Leistung jedes Einzelnen genau kennenzulernen und sie richtig zu würdigen; aber die Schwierigkeit ist kein Grund, die Flinte ins Korn zu werfen. Ein einfaches Mittel, die Schwierigkeiten zu vermeiden, ist der Kartenkasten. Wer etwas Tüchtiges leistet, wer strebsam ist, wer auf den Nutzen des Geschäfts bedacht ist, erhält eine Karte. Darauf wird verzeichnet, worin die Leistungen des auf der Karte Verzeichneten bestehen. Der Geschäftsinhaber (auch der mittlere und kleinere) erhält so mit der Zeit einen Ueberblick über die Leistungen seiner Angestellten und Arbeiter. Daß ein solcher Ueberblick in gewissen Fällen für den Geschäftsinhaber außerordentlich nützlich sein kann, bedarf wohl keines großen Beweisverfahrens. Es sei nur daran erinnert, daß auch das beste Gedächtnis später nicht alles getreu wiederzugeben vermag. Die Zeit verwischt die Eindrücke. Aus einem zweckmäßig geführten Kartenregister ersieht man die Entwicklung, wie man sich im Einzelfall verhalten, ob man gelobt oder getadelt hat und welcher Art das Lob oder der Tadel war. Wenn man diese Anlage von Zeit zu Zeit durchsieht und sich ehrlich Rechenschaft über sein eigenes Verhalten zu dem Geschäftspersonal gibt, wird man sicher sich und dem Geschäft nützen.

Jeder Geschäftsmann weiß aus eigener Erfahrung, daß die Arbeitsfreude den Arbeitsertrag erhöht, daß Arbeitsunlust den Ertrag vermindert. Ein Mittel, Arbeitsfreude zu schaffen oder sie zu heben, ist die Anerkennung, das Lob oder der Beifall. Auch Menschen, die äußerlich gar nicht geneigt scheinen, auf Lob und Anerkennung Wert zu legen,