

Einfädeln

(Alle Rechte vom Verfasser vorbehalten)

Wie in allen entwickelten Sprachen, so gibt es auch in der deutschen Sprache, die im Ursinne und im übertragenen Sinne angewandt werden. Den Faden so durch das Nadelöhr ziehen, daß man damit nähen kann, nennt man einfädeln. Man sagt aber auch, daß der oder jener eine Sache gut eingefädelt habe. In diesem Falle ist das Wort in übertragener Bedeutung angewandt, und in diesem Sinne soll es hier gemeint sein: Geschäfte einfädeln, d. h., aus eigenem Antrieb, aus eigenem Entschluß heraus, vorsichtig und gewandt neue Geschäftsmöglichkeiten schaffen oder Geschäfte anbahnen.

Wer neue Geschäfte anbahnen möchte, muß einen entwickelten Spürsinn besitzen. Kein Geschäft kann gemacht werden, das nicht irgendwie angeregt oder aufgespürt ist. Neue Geschäftsmöglichkeiten finden aber nur Menschen, die besonders dafür veranlagt sind. Weder die Lehre, noch die Schule (Fach- oder höhere Schulen) kann diesen Spürsinn schaffen. Schule und Lehrer können immer nur Vorhandenes wecken oder ausbilden, niemals aber die Anlage für bestimmte Fähigkeiten schaffen. Wenn diese Einsicht bekannter wäre und mehr beachtet würde, würden viele Mißgriffe in der Berufswahl, Berufsauslese und im Geschäfts- und Gesellschaftsleben vermieden werden. Es soll hier nicht im geringsten bestritten werden, daß durch Erziehung, Schule und Lehre sehr viel gelernt und verbessert werden kann; aber: Bessern kann man nur etwas Vorhandenes. Was nicht da ist, kann auch nicht gestaltet, ge- oder verbessert werden.

Aus den Berufen aller Arten können Beispiele in Hülle und Fülle dafür beigebracht werden, daß es unsinnig und verfehlt ist, einen Menschen zu einer Leistung bringen zu wollen, die er seiner Veranlagung nach nun einmal nicht zuwege oder schlecht fertig bekommt. Ich kannte einen gebildeten Buchhalter, der zwar wußte, wie man Bücher führt, der aber in der Buchführung selber versagte. Er quälte sich immer wieder hinein, das Ergebnis aber taugte immer nichts. Da versuchte er es mit dem Studium der Architektur, und siehe da, er kam vorwärts und leistete etwas. Wenn daher Menschen plötzlich von ihrem Beruf abspringen, so ist das oft ein ganz vernünftiger Vorgang. Die Betroffenen haben es meist immer in sich verspürt, daß sie nicht in den Beruf gehören, in denen sie tätig waren. Bietet sich eine passende Gelegenheit zum Uebergang in eine andere Berufstätigkeit, so verlassen alle die ihre frühere Tätigkeit, denen sie zuwider war oder die sie nur notgedrungen ausübten. Wer aber für einen bestimmten Beruf geschaffen, dafür erzogen und darin ausgebildet ist, der läuft nicht bei der ersten sich bietenden Gelegenheit davon weg. Im Gegenteil: Er harret auch unter schwierigen Verhältnissen darin aus; ihm ist es zuwider, etwas anderes anzufangen. Er arbeitet nicht nur, um Geld zu verdienen, sondern er ist ganz verwachsen mit seinem Beruf, er liebt ihn und seine Tätigkeit. Solche Leute leisten gute Berufsarbeit, und darauf ist bei den Arbeitsgehilfen zu sehen.

Es reicht aber für einen selbständigen Gewerbetreibenden nicht aus, wenn er sozusagen nur ein guter Berufsarbeiter ist. Was mit dem Geschäftserfolg schafft, das ist vor allem die Fähigkeit, zu all dem täglich Neuen, das sich dem Unternehmen darbietet, in geschickter und gewandter Weise Stellung zu nehmen. Man nennt das auch: Initiative haben oder Initiative entfalten. Dieses Fremdwort bedeutet: Etwas einleiten, ins Werk setzen, Entschlußkraft zeigen, etwas anbahnen oder einfädeln. Wo diese Eigenschaften fehlen oder wo sie nicht durch Erziehung, Schule oder Lehre ausgebildet sind, da fehlt der kaufmännische Geist, den die Güterhersteller wie die Gütervermittler unbedingt zur erfolgreichen Geschäftsführung haben müssen. Dahin zu wirken, daß die Sinne und der Geist auf neue Geschäfts- oder Berufsmög-

lichkeiten hingelenkt werden, muß Sache der Erziehung und Lehre sein.

Die Bewohner der Vereinigten Staaten von Nordamerika legen von einer solchen praktischen Geschäftsauffassung Zeugnis ab. Mögen sie hierin auch da und dort des Guten zuviel tun, was berechtigt ist an dieser Berufsauffassung, das sollte anerkannt und angewandt werden. Man sollte aber nicht die Uebertreibung des Amerikaners als allgemeingültige hinstellen, sondern die Lebens- und geschäftsfördernden Grundsätze herauschälen und nach ihnen arbeiten und handeln. Das Nachäffen ist gewiß nicht schön und auch praktisch ist es falsch, etwas, was ein anderes Land vorwärts gebracht hat, in Bausch und Bogen zu übernehmen. Wer das macht, der kann daran elendig zugrunde gehen. Dies: obwohl sich die Sache sonstwo bewährt hat. Das ist das Fürchterliche und Grausame im Geschäftsleben, daß die Erfolge anderer zu demselben Tun anreizen, daß man die Erfolge sieht, sie selber aber nicht auf demselben Gebiet in der Weise erreichen kann. Denkt man ein bißchen darüber nach, dann kommt man schon darauf, daß alles in der Welt begrenzt ist. Die Bodenschätze, Bevölkerungsverhältnisse, die Verkehrsbedingungen, die Landschaften und die Menschen sind in dem und jenem von Land zu Land und von Bezirk zu Bezirk verschieden. So weichen auch die Bedürfnisse der einzelnen Länder (was allein schon das Klima für verschiedene Bedürfnisse schafft) untereinander ab, und innerhalb dieser gibt es viele Verschiedenheiten. Wie die äußeren Lebensbedingungen von Land zu Land, von Stadt zu Stadt und von Ort zu Ort anders sind, so sind auch die Fähigkeiten und das Können der Menschen verschieden. Was der eine mit sicherem Griff erfaßt, das klappt, und dieselbe Sache nimmt vielleicht ein unrühmliches Ende, wenn sie ein anderer Berufskollege anfaßt. Vor solchen Enttäuschungen kann nur die Selbsterkenntnis helfen.

Erkenne dich selbst, das ist die erste Forderung für die erfolgreiche Berufs- und Geschäftsausübung. Wenn ich Geschäfte einfädeln will, so muß ich nicht nur wissen, mit wem ich es zu tun habe, sondern ich muß auch erkennen, wer ich selber bin, welche Eigenschaften, welche Fähigkeiten, welches Wissen ich habe und was ich habe und was ich kann und nicht kann. Aber, wieviel Menschen schätzen sich selber richtig ein? Und doch hängt von der richtigen Erkenntnis der eigenen Fähigkeiten, der eigenen Mittel, des eigenen Könnens zum großen Teil der Berufserfolg ab. Ueberschätzung und Unterschätzung des eigenen Vermögens (im Sinne von Können) treffen wir überall an. Da will einer höher hinaus als der Berg oder Turm hoch ist, dort getraut sich ein Kollege auch das nicht zu, was er längst fertig bekommen hätte, wenn er nur einmal den Anfang gemacht und eine Weile zäh durchgehalten hätte.

Ich glaube, daß die Zahl derer, die ihr Licht unter den Scheffel stellen, gerade in Handwerkerkreisen größer ist als die Zahl derer, die darin zu hoch hinaus wollen. Im kaufmännischen Leben ist dies etwas anderes. In die kaufmännischen Berufe drängen sich viele ein, die sonstwo Schiffbruch gelitten haben und denen es am Fachwissen und Fachkönnen fehlt. Sie spekulieren eben: Klappt es, dann ist die Sache gemacht; klappt es nicht, dann habe ich es eben gewagt. Gewiß gibt es unter denen, die sich so in die kaufmännischen Geschäfte eindringen, auch solche, die eine starke Veranlagung dafür mitbringen, die sich fleißig emporarbeiten und sich so die nötige Sachkunde aneignen. Aber das Kaufmännische bringt es mit sich, höher hinaus zu wollen. Die Möglichkeit, rasch und viel Geld zu verdienen, ist beim Handel größer als im handwerklichen oder Kleinbetrieb; aber die Möglichkeit, rasch und viel Geld zu verlieren, ist hier ebenfalls größer. Wer die Schwierigkeiten