

folgt. Wenn dann die geistigen Kräfte vorhanden sind, könnte man das definitive Ziel erst wählen. Tatsächlich könnte dieser Weg beschritten werden, obgleich er einen Umweg bedeutet. Die Wirklichkeit aber zeigt, daß er wegen der Veranlagung der Menschen, nämlich wegen ihrer natürlichen Interessen sowie wegen ihrer Zerstreutheit und Neigung zur Zersplitterung ihrer Kräfte nicht gut beschritten werden kann. Es gibt eben nicht nur einen Willen zur Konzentration, sondern auch einen Konzentrationsprozeß. Dieser Prozeß der Konzentration besteht, wie angedeutet, sowohl in der bewußten Ablenkung von gewissen Dingen, als auch in der ebenso bewußten Hinlenkung auf einen gewollten Gegenstand. Hier zeigt es sich, wie die Interessen der Einzelnen sowohl im Geschäftsleben, als auch sonst viel zu zersplittert sind, weil einerseits das Wirtschaftsleben große Anforderungen an uns stellt und andererseits die hohe Entwicklung der Kultur und Wissenschaft uns sehr viele Möglichkeiten zur Verfügung stellt, was auch zur Folge hat, daß die meisten Menschen in ihrem Geist eine Unmenge von Bruchstücken an Wissen und Können ansammeln und nur selten bewußt oder unbewußt sich zu wirklich hervorragenden Spezialisten auf einzelnen Gebieten entwickeln. Daraus resultiert auch die Zerrissenheit in den vielen politischen, wirtschaftlichen und ideellen Bestrebungen. Es ist viel Wollen, aber wenig Können vorhanden, weil die Kräfte auf allen Gebieten zersplittert werden. Die gedankliche Konzentration erweist sich nur dann als wirtschaftlich und kulturell wertvoll, wenn sie auch zu Handlungen und, wie angedeutet, auch zu einer Konzentration der Handlungen führt. Wo die Konzentration nur eine gedankliche bleibt, kann sie ebenfalls zu einer Klärung des Geistes- und Gedankenlebens, zu einer Erstarkung der Persönlichkeit führen, kann aber auch, falls sie übertrieben wird, lange oder dauernd tatenlos bleibt, die Ursache von Geisteskrankheiten, ja von Irrsinn werden. Konzentration bedeutet auch die Anwendung großer Kräfte und Mittel auf ein kleines Gebiet. Auf das Geschäftliche übertragen, muß folgendes gesagt werden: Ein gut gegründetes Unternehmen, daß einmal groß sein soll, kann nicht dadurch aufgebaut werden, daß man kurz nach Gründung mehrere Filialen schafft oder zu viele Artikel zum Gegenstand des Geschäfts macht. Die Konzentration ist heute in vielen Geschäftszweigen so groß, daß zur Einführung eines einzelnen Artikels schon sehr viele Reklame- und Betriebskosten gehören. Die zu schnelle und deshalb ungesunde Erweiterung hat schon viele Unternehmen zu Fall gebracht. Bei vielen Geschäftsleuten ist hier die Sucht zur raschen Ansammlung von Reichtümern die Ursache. Die zum Vertrieb neu hinzugenommener Artikel gehörende Kleinarbeit wird nicht genügend bedacht. Auch liegt vielfach weder der Wille, noch die Möglichkeit zur Erweiterung des Betriebskapitals, des Geschäftslokals und des Personals vor. Wenn wir diese drei Faktoren als die Geschäftsbasis betrachten wollen, so würde man mit anderen Worten sagen

können: Der betreffende Geschäftsmann will auf der gleichen Basis ein noch größeres Geschäft machen. Dies ist auf die Dauer nicht möglich, und deshalb kommt es zum Zusammenbruch.

Wir müssen aber auch den anderen Fall betrachten, in dem ein Geschäftsmann bei Aufnahme neuer Artikel auch sein Betriebskapital und sein Personal, wenn auch nicht immer das Lokal, vergrößert und dennoch Schiffbruch leidet. Dies liegt auch daran, daß es den leitenden Geschäftsleuten, besonders wenn sie die Inhaber sind, an der nötigen Konzentration und richtigen Einschätzung der Kleinarbeit fehlt. Bei vielen von ihnen zeigt sich eine krankhafte Großmannsucht, sie schwelgen gern in großen Ideen und Plänen, Entschlüsse sind rasch gefaßt, ebenso große Einkäufe getätigt. Die Festlegung der Einzelheiten für den Betrieb und ihre Durchführung erscheint weniger interessant. Leicht ist es, an das Verkaufspersonal einfache Anforderungen zu stellen. Der Wunsch nach Geschäftserweiterung und größerem Verdienst ist ja ebenso erklärlich, wie innerhalb der politischen und sozialwirtschaftlichen Bestrebungen nach besseren Verhältnissen, aber gerade hier zeigt sich der Wert der Konzentration. Es ist ein schwerwiegender Irrtum, anzunehmen, daß Ideen- und Gedankenreichtum an und für sich schon eine Garantie für den Erfolg seien. Viel schwieriger als Gedanken erzeugen ist die Gliederung der Gedanken, aus der sich dann ebenfalls gegliederte Handlungen ergeben. Wenn die Interessen infolge Veranlagung und sich von selbst bietender Gelegenheiten auf zu viele Dinge gerichtet sind, erfordert es die ganze Kraft einer starken Persönlichkeit, um sich von vielen gleich guten Dingen zurückzuziehen und alle Kräfte auf einen ausgewählten Gegenstand zu konzentrieren. Hiervon hängt sowohl das Heil des Gründers oder Geschäftsinhabers, als auch vieler seiner Mitmenschen ab. Von diesem Standpunkt aus betrachtet, haben viele Unternehmungen überhaupt keine Existenzberechtigung, denn der Wille zum Geldverdienen ist noch lange keine Berechtigung, ein Geschäft zu eröffnen. Und auch vorhandenes, kleineres oder größeres Kapital birgt auch oft diese Berechtigung nicht in sich. Wer nicht imstande ist, nicht nur Pläne zu fassen, sondern sie auch kurz entschlossen und tatkräftig durchzuführen, d. h. mit genügender Ausdauer an ihnen festzuhalten, so daß auch nah- und fernstehende Mitarbeiter sich für lange Zeit daran orientieren, darauf einstellen können, hat nicht die Eigenschaft zur Gründung und Führung eines Geschäfts. Konzentration bedeutet auch die fortwährende Herauskristallisierung von Richtlinien auf Grund von Besprechungen mit den ersten Mitarbeitern. Kommen solche Richtlinien nicht zustande, so bedeuten selbst längste und ernsteste Besprechungen nichts als Zeitverschwendung und eine weitere Zersplitterung der Kräfte. Das ernste Wollen und Zusammenhalten mehrerer Geschäftsleute, die Konzentration ihrer ganzen geistigen und finanziellen Kräfte sowie Zeit muß unbedingt zu Erfolg führen.

Uhrmacher, führt Bücher!

Der Zentralverband hat es sich neben seiner sonstigen Betätigung von jeher zur Aufgabe gemacht, seine Mitglieder in ihrem Geschäftsbetrieb zu fördern. Dazu gehörte in erster Linie der nie abreißen Hinweis auf die Notwendigkeit und die Vorzüge einer geordneten Buchführung.

Abgesehen davon, daß es für einen Berufsstand wie das Uhrmachergewerbe unwürdig ist, ohne jegliche innere Organisation, ohne buchführungsmäßige Fixierung der Geschäftsvorgänge, also in krämerhafter Weise seinen Betrieb zu führen, besteht heute aus den verschiedensten Gründen geradezu der Zwang, den Warenverkehr in schriftlicher Form niederzulegen und in geeigneter Weise von Zeit zu

Zeit zusammenzufassen. Sowohl für eigene Zwecke als auch für Anforderungen, die von außen an ihn herantreten, kann der Uhrmacher gar nicht anders, als sich in irgendeiner, und zwar in der möglichst vollkommenen Form der Führung von Geschäftsbüchern zu befleißigen. Als Geschäftsmann hat er das größte Interesse daran, jederzeit genau über den Stand seines Betriebes unterrichtet zu sein. Lagerbestand, Außenstände, Verpflichtungen, Höhe des Umsatzes, Umfang der Unkosten usw., alle diese Tatsachen lassen sich nur genau errechnen und feststellen auf Grund laufender Aufzeichnungen.

Auch der Uhrmacher lebt vom Verdienst, vom Ueberschuß seiner Einnahmen über die Ausgaben. Als gewissen-