

# Der dritte Tag

## Welche Hilfe kann die Organisation dem einzelnen für die Führung seines Geschäftes bieten?

Die Sitzung am Dienstag, dem 3. August, eröffnet der Vorsitzende Herr W. Quent in um 11.20 Uhr. Er gibt zuerst das Wort Herrn Direktor König zu Ausführungen über das obengenannte Thema.

Herr Direktor König: „Die hinter uns liegende Zeit, namentlich nach dem Kriege von 1870 ist die Zeit gewesen, in der der einzelne sich selbst half, in der er auch in der Lage war, sich am besten vorwärts zu bringen und seine eigenen Kräfte auswirken zu lassen. Die Zeit, in der wir jetzt leben, ist der Gegensatz dazu. Es ist die Zeit der Organisation, des Zusammenschlusses, der Vertrauens. Wir sehen es auch in anderen Wirtschaftsbereichen, in der Automobilindustrie, in der chemischen Industrie, allüberall schließen und ballen sich die großen Wirtschaftsunternehmen immer mehr zusammen. In der optischen Industrie, die uns nahe verwandt ist, umfassen die Firmen Zeiß und Goerz beinahe alles, was überhaupt an bedeutenden Firmen in der Optik besteht. Ich erinnere Sie an die Bestrebungen der Uhrenindustrie, die gegenwärtig sehr akut sind, deren Vertreter gegenwärtig im Schwarzwald zusammensitzen und eifrige Beratungen pflegen darüber, wie durch einen großen, festen Zusammenschluß der Fabriken eine Verbilligung der Produktion, eine Ersparnis von Kosten erreicht werden kann. So sehen wir, daß der wirtschaftliche Zusammenschluß nicht nur aus Gründen der Kollegialität, sondern lediglich aus Gründen einer rationelleren Wirtschaft heute immer mehr Boden gewinnt.“

Die kommende Zeit wird uns zwingen, auf diesem Wege weiterzuschreiten und die vorhandenen Anfänge zu festeren Formen zu führen. Wir werden auch auf wirtschaftlichem Gebiete viel enger zusammenarbeiten müssen, als wir es bisher getan haben. Für uns ist der Zusammenschluß manchmal nur eine Abladestelle für Klagen, für Beschwerden und für persönliche Sachen, denn jeder glaubt, in der Innung, im Unterverband oder in der großen Organisation den Ort zu erblicken, an dem er seinem Herzen Luft machen kann. Diese Auffassung, die zu einem großen Teile dadurch zum Ausdruck kommt, daß man sagt: Der Kollege ist ein Mann, den ich nicht verknusen kann (Heiterkeit!), ist natürlich nicht die richtige. Die Organisation soll auch bei uns eingestellt sein auf die Förderung des gesamten Gewerbes und daraus erst entspringt die Förderung der Wirtschaft des einzelnen. Dieses Ziel wird man auf den verschiedensten Wegen erreichen können, man wird auch verschiedener Ansicht darüber sein können, ob der Weg nach links oder rechts oder der Weg der Mitte der richtige zu dem Ziele ist. Die Aussprache über die Mittel und Wege muß immer eine fruchtbringende sein, sie wird dann zu der Fortsetzung führen, die zu einer Erstarbung und Belebung der Organisation beiträgt.

Eine Aufgabe der Gesamtheit des Gewerbes ist die Pflege des Nachwuchses. Das wissen wir seit 50 Jahren und ich brauche darüber nicht zu reden; ich möchte nur feststellen, daß diese Aufgabe seit 50 Jahren mit großem Ernst und Nachdruck gefördert wurde und auch heute noch gefördert wird. Aber die wesentlich wichtigere Aufgabe ist nach meiner Ueberzeugung heute die Erziehung unserer Mitglieder selber, die Erziehung der Selbständigen, die Fortbildung der Selbständigen. Auf diesem

Gebiete ist außerordentlich viel zu tun. Es sind schwache Anfänge vorhanden, diese Aufgaben zu lösen, aber man wird auch hier ein richtiges Programm aufstellen müssen, damit diese Aufgabe viel intensiver in Angriff genommen werden kann, als es bisher der Fall war. Die Erziehung des Meisters zur Verantwortlichkeit gegenüber der Gesamtheit hat einzusetzen. Jeder einzelne muß wissen und in sich das ernste Bewußtsein tragen, daß er verantwortlich ist mit seinem Tun und Lassen gegenüber seinem ganzen Berufsstande (Sehr richtig!). Es ist verkehrt, wenn der einzelne meint, er könnte mal etwas tun, was man ja nicht nach außen hin, dem Publikum gegenüber, tut, was nicht so ganz fair wäre. Ich erinnere an die Reklame, an die Bedienung der Kundschaft, an die Pflege der Kundschaft. Wer hier irgend etwas tut, was nicht richtig ist, täuscht sich, wenn er glaubt, daß es nur ihn angehe, daß es nur sein Nutzen oder Schaden wäre. Nein, es fällt zurück auf den ganzen Stand. Das Publikum sagt nicht: Beim Uhrmacher Müller er bin ich schlecht bedient oder überverteilt worden, sondern es sagt: Bei den Uhrmachern! So fällt es immer zurück auf den ganzen Stand, und deshalb muß sich jeder verantwortlich fühlen für das Ganze. Das ist die Grundlage, auf der wir überhaupt aufbauen können.

Es ist auch eine verkehrte Ansicht, wenn einer, der an und für sich tüchtig und recht ist, meint, es wäre sein Vorteil, wenn sein Nachbar und Kollege rückständig ist, wenn dieser etwas verkehrt macht, und wenn er ihn deshalb seine eigenen Wege gehen läßt. Es ist ja nicht schwer, in einer Innungsverammlung darauf aufmerksam zu machen und — ohne daß man den Namen zu nennen braucht — anzugeben, wie man es gut und besser machen kann. Es gibt hier Hunderte von Sachen zu sagen. Erst, wenn möglichst viele Angehörige eines Berufsstandes in ihrer Tüchtigkeit, in ihrer Leistungsfähigkeit, in der Qualität auf einer hohen Stufe stehen, wird der Nutzen für das Ganze und für den Einzelnen sich zeigen. Es kommt nicht darauf an, daß wir nur einzelne haben, die über den Durchschnitt hinausragen, sondern es kommt darauf an, daß jeder einzelne über den Durchschnitt emporgehoben wird.

Dann die Frage der kaufmännischen Erziehung, die wir vom Zentralverband in Angriff genommen haben. Ich hoffe, daß Anfang Oktober in Weimar unser schon angekündigter Kursus für Verkaufskunst seinen Anfang nehmen kann. Wir werden die Teilnehmerzahl auf etwa 30 beschränken, weil eine größere Zahl eine fruchtbringende Arbeit nicht erhoffen läßt und wir in diesem ersten Kursus doch auch erst Erfahrungen sammeln müssen. Aber wir wollen hier einen Weg zeigen, der es ermöglicht, recht nutzbringende Arbeit für unseren ganzen Berufsstand zu leisten.

Kaufmännische Erziehung! Wir wollen nicht etwa die Buchführung lehren und wie man eine Kalkulation aufstellt. Um diese Angelegenheiten brauchen wir uns heute nicht mehr zu kümmern; es ist Aufgabe der Finanzämter geworden, unseren Kollegen, überhaupt dem Gewerbebestand, die Wichtigkeit der Buchführung vor Augen zu führen. Wir wollen zeigen, worauf es ankommt bei der Führung des Geschäftes, wir wollen den Kollegen zeigen, wie sie die Kunden, die den Laden betreten, von vornherein zu beurteilen haben. Wir wollen zeigen, wie man eine Ware anbietet, wie man sie verkaufen muß. Wir wollen lehren, wie man dem Kunden die Vorzüge