Dingen zuwendet als während der Kriegsjahre. Damals trat nicht nur ein Rückgang der Patentanmeldungen, sondern gleichzeitig eine Verschiebung der Gebiete ein, denen sich der Erfinderwille zuwandte. Jetzt ist in beiden Beziehungen eine Rückkehr zu den Friedenszuständen erfolgt, nachdem die wilden Umwälzungen der Revolutionsmonate einen gewaltigen Rückschritt gebracht haben. 1913 erfolgten bei dem Patentamt 49352 Anmeldungen, 2 Jahre später nur noch 21041, schon 1920 dagegen 53527. Unsere Industrie hat großen Bedarf an technischen Erfindungen, da das Sinken der durchschnittlichen Arbeitsleistung nebst dem Rückgang der Arbeitszeit gemeinwirtschaftlich mit anderen Ursachen allenthalben den Wunsch nach bedeutender Erhöhung der Produktivität geweckt hat. Dadurch allein wäre jedoch die große Zahl der jetzt gemachten Erfindungen nicht erklärbar; vielmehr kommt darin auch der Wunsch zur Geltung, schönere und zweckmäßigere Arbeit zu erzielen. Nicht unerwähnt bleibe, daß die Zahl der Erfindungen auch in anderen Ländern gegenüber der Vorkriegszeit gestiegen ist. Besonders gilt dies für England.

In wie hohem Maße die Phantasie an Erfindungen beteiligt ist, erkennt jeder, der in ihre Geschichte hineinblickt. Der vorauseilende Gedanke, der etwas noch nicht Dagewesenes als möglich erschaut und in die Wirklichkeit umsetzen möchte, ist für Erfindungen, die die Produktion erleichtern oder eine ganz neue Herstellungsart schaffen sollen, unentbehrlich. Hermann Diels betont in der Vorrede zu seinem trefflichen Buch „Antike Technik": „Wer die Geschichte der Technik kennt, weiß, daß wir ohne das phantastische Vordenken und tastende Versuchen der alten Künstler und Handwerker und ohne die kärglichen und durch die Dumpfheit des Mittelalters durchgeretteten mannigfach verstümmelten Ueberreste ihrer technischen Literatur nicht den Höhepunkt der industriellen und technischen Kultur erreicht haben würden, auf den die heutige Welt so stolz ist"[1]).

Zwar ist das keine Frage, daß der geniale Gedankenblitz allein nicht genügt, daß vielmehr, was er in erster greller Beleuchtung umreißt, nur durch eiserne Gedankenarbeit, durch streng diszipliniertes Schaffen und durch eine Geduld ohnegleichen in die Wirklichkeit überführt werden kann. Ein Volk, das diese Eigenschaften besitzt, wird den Wettbewerb mit anderen stets erfolgreich aufnehmen. Die italienischen Zeitungen mußten im Januar 1921 verlegen und beschämt zugeben, daß das erste an Italien ausgelieferte Zeppelinluftschiff Nr. 61 nach seinem ersten selbständigen Probeflug vor dem König bei der Landung schwere Havarie erlitten habe und daß, weil Ersatzteile aus Deutschland nicht erhältlich sind, der Abbau und die Zerstörung des Luftschiffes angeordnet werden mußte. Hier hat das deutsche, auf geniale Arbeit eines ursprünglich als Phantasten verschrienen Mannes beruhende Qualitätsstreben etwas geschaffen, was die übrige Welt ihm nicht leicht nachahmen kann.

Auch gibt es zu denken, daß die deutsche Industrie ihre höchsten Triumphe auf dem Gebiete der angewandten Chemie feierte, obwohl sie weder durch Rohstoffreichtum, noch durch andere Umstände begünstigt war. Einen Farbstoff oder ein Arzneimittel vorauszuahnen, bevor es in der Retorte zum ersten Male in die Erscheinung tritt, kann nur einem genialen Kopf gelingen, der mit seiner Phantasie weiter hinausblickt als andere. Irgendwelche Vorbilder in der Natur sind zum größten Teil nicht vorhanden gewesen.

Es gilt auch hier, was Fichte in einer Denkschrift betont, die er 1800 an das preußische Staatsministerium richtete: „Der Nichtdenker, der doch gesunde Sinne und Gedächtnis hat, faßt den vor seinen Augen liegenden wirklichen Zustand der Dinge auf und merkt sich ihn. Er bedarf nichts weiter, da er ja nur in der wirklichen Welt zu leben und seine Geschäfte zu treiben hat und zu einem Nachdenken gleichsam auf Vorrat, und dessen er nicht unmittelbar zur Stelle bedürfte, sich gar nichts gereizt fühlt . . . Seine Krankheit ist die, das Zufällige für notwendig zu halten. Wer sich hieran gewöhnt hat, nicht nur das wirkliche Vorhandene durch den Gedanken nachzubilden, sondern auch das Mögliche durch denselben frei in sich zu erschaffen, findet sehr oft ganz andere Verbindungen und Verhältnisse der Dinge als die gegebenen ebenso möglich wie diese, ja wohl noch weit möglicher, natürlicher, vernunftmäßiger; er findet die gegebenen Verhältnisse nicht nur zufällig, sondern zuweilen gar wunderlich."

Dieses tiefe Wort gilt für alles menschliche Wirken: für das geistige und politische Leben nicht minder wie für die gewerbliche Tätigkeit. In einer Zeit der Sehnsucht und der Not, da sich ein leidenschaftliches Begehren nach neuen Formen und neuen Inhalten kundgibt, sollte man seine grundlegende Wahrheit nicht aus dem Sinn verlieren.

1) Hermann Diels: Antike Technik: Leipzig und Berlin, 1914. S. VI. f.

Einladung zur Teilnahme an dem zweiten Kursus für Verkaufskunst

In der Zeit vom 7. bis 12. Februar werden wir in Elgersburg i. Thür. eine Wiederholung unseres Kursus für Verkaufskunst veranstalten. Der erste Kursus hat alle Teilnehmer in jeder Hinsicht befriedigt; es sind uns begeisterte Anerkennungen zugegangen.

Der Kursus dauert eine Woche. Die Teilnehmergebühr beträgt 30 Mk. Unterkunft und Verpflegung kostet einschließlich Bedienungsgeld für den Tag 5,50 Mk. Die Teilnehmerzahl ist auf 45 beschränkt, um eine wirklich fruchtbringende Arbeit zu gewährleisten. Unser Kursus ist eine Arbeitsgemeinschaft, alles Schulmäßige wird vermieden. Von 9 bis 12 Uhr finden die Vorträge, nachmittags von 2 bis 6 Uhr die Aussprachen und Uebungen statt.

Zugelassen zur Teilnahme sind die Mitglieder unseres Verbandes, ihre Familienangehörigen und Angestellte.

Für das Programm ist vorgesehen:

1. Förderung des Verkaufs durch richtige Behandlung der Kunden. (Menschenkenntnis.)

2. Die Wahl der Verkaufsargumente; das Verkaufsgespräch.

3. Der Angestellte im Verhältnis zum Geschäftsinhaber und Kunden.

4. Kostenrechnung und Verkaufspreis.

5. Schaufenster- und Ladenaufmachung, Werbebriefe, Anzeigen und sonstige Methoden der Kundenwerbung. Referenten: Dr.-Ing. Hamburger, Dr. Tümena vom Organisationsinstitut Berlin.

6. Praktische Uebungen und Aufgaben aus der Praxis der Kundenwerbung. (Kursusleitung.)

7. Was muß geschehen, um das seit Jahrzehnten beim Publikum eingewurzelte Mißtrauen gegenüber dem Uhrmacher aus der Welt zu schaffen? Referent: Herr Heinrich Kochendörffer, Kassel, Ehrenvorsitzender des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher.

8. Der Einkauf und die Lagerhaltung. Lagerstatistik.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19270100/45