

War der Kursus, unter starker Anspannung des einzelnen, ein geistiges Erlebnis, so war doch durch das von der Leitung bestellte wunderbare Winterwetter dafür gesorgt, daß auch die körperliche Erholung zu ihrem Rechte kam. Rodelschlitten und Skiers wurden fleißig benutzt, um im Sonnen- und Mondschein und klarer Winterluft wieder neue Kräfte zu sammeln.

Wenn damit zunächst auch einmal die Verkaufskurse des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher einen gewissen Abschluß erhalten haben, so hoffen wir, daß es doch wieder möglich sein wird, später weitere Kurse folgen zu lassen.

Allen Teilnehmern aber übermitteln wir durch die kurze Zusammenfassung, die wir hier geben konnten, nochmals unsere besten Grüße mit der Bitte, das Gehörte und Gelernte praktisch anzuwenden und uns fortlaufend über die gemachten Erfahrungen zu berichten.

Liste der Teilnehmer: Herr A. Albers (Recklinghausen), Herr Brodersen (Flensburg), Frau Marg. Böhme (Jena), Frau Buchwald (Höchst a. M.), Herr Ernst Bode (Halberstadt), Herr Chr. Berg (Weißwasser, Oberlausitz), Fr. Margarete Doll (Koblenz), Fr. Antonie Firl (Erfurt), Herr Paul Fröhlich (Neubrandenburg), Fr. G. Fauth (Berlin), Fr. M. Geerling (Köln-Ehrenfeld), Herr E. Gerlach (Luckenwalde), Herr Gregor Heckel (Halle a. S.), Fr. Gertrud Hauschild (Breslau), Herr Kurt Hoffsommer (Magdeburg), Herr A. Heeg (Weißfels), Herr Erich Korn (Düsseldorf), Herr Martin Küster (Schleswig), Herr E. Koch (Langensalza), Herr Herm. Klessig (Mittweida), Herr E. A. Kühling (Oldenburg), Herr L. Kayser (Schwerte), Herr Kochendörffer jun. (Kassel), Fr. Kochendörffer (Kassel), Frau K. Kronenberg (Weißfels), Herr A. Loudner (Hannover), Herr Paul Malinowsky (Greifswald), Fr. Marie Meißner (Altenburg i. Th.), Herr Fr. Nelle (Corbach), Frau Nietzel (Velten b. Berlin), Herr Bernh. Precht (Naumburg a. S.), Herr Hedebrück (Pa. Pleißner, Dresden), Fr. Reich (Kassel), Herr W. Rahls (Celle), Herr Stegemann (Lübeck), Frau Stegemann (Lübeck), Herr Fr. Seltsam jun. (Ludwigshafen), Herr H. Stellmann (Hannover), Herr Kurt Schindler (Halle a. S.), Fr. Johanna Schmidt (Altenburg i. Th.), Herr Th. Weigel (Chemnitz), Fr. Alice Wolf (Darmstadt), Herr E. Würdig (Magdeburg), Herr L. Zerrmeyr (Linz a. Donau).

## Ojaldronedinnun und Oglückliffin

Von Herbert N. Casson (London) Copyright by Ernst Angel-Verlag, Berlin W 62

(Fortsetzung)

### Training und Zusammenspiel

In den letzten 15 Jahren sind vier neue Elemente in das Geschäftsleben getreten: Wirksamkeit, Verkaufskunst, Propaganda und Training. Diese vier Elemente haben uns gelehrt, mehr als bisher — und dieses leichter und schneller — zu verdienen. Sie haben Hunderte von neuen Vermögen begründet, und sie haben auch unendlich viel dazu beigetragen, das Geschäft auf ein höheres Niveau zu erheben.

Diese vier Elemente bedeuten entweder Wissenschaft oder Sport oder eine Vereinigung von beiden. Sie bedeuten, daß wir unser Geschäft zu studieren haben, daß wir erst lernen müssen, wie unsere Waren auszustellen, wie unsere Kunden zu befriedigen und wie unsere Angestellten auszubilden sind.

In jedem Spiel ist ein wesentliches Element die Geschicklichkeit. Es ist nicht erlaubt oder sollte es wenigstens nicht sein, daß jemand Cricket spielt, bloß weil sein Vater ein großer Cricketspieler war.

In jedem Sport gibt es stets einen Trainer — einen älteren Spieler, der die jüngeren ausbildet. Immer gibt es einen Sachverständigen, der die Technik und die Regeln des Spieles erklärt. Im Sport bereiten sich die Spieler vor — studieren — üben — planen. Im Geschäft dagegen sind wir nur zu sehr geneigt, fortzuwursteln und erst von unseren Verlusten zu lernen. Der Unterschied zwischen einem durchschnittlichen Geschäftsmann und einem Preisboxer ist, daß der Preisboxer sich drei Monate lang auf einen Kampf vorbereitet, der 10 Minuten dauert, während sich der Geschäftsmann für gewöhnlich überhaupt nicht auf einen Kampf vorbereitet, der sein ganzes Leben währt!

Im Sport liegt das Geheimnis des Erfolges einer Mannschaft für gewöhnlich in dem Zusammenspiel. Individuelle Tüchtigkeit bedeutet weniger als die kooperative Tüchtigkeit der Gemeinschaft.

Das habe ich einmal in schlagender Weise bei einem Tauziehen in Quebec bei der 300-Jahr-Feier beobachtet. Acht Mannschaften verschiedener Nationalitäten waren da, und die leichteste Mannschaft gewann! Sie kam von einem britischen Kriegsschiff, das im Hafen vor Anker lag. Diese britische Mannschaft wurde auf das Kommandowort zu einer einzigen Kraft — sie zog, als wäre sie ein Tier mit viel Beinen.

Dann zwischen den verschiedenen Zügen rieb der Kapitän ihre Hände mit Harz ein, gab jedem Mann ein Stück Zucker und ermunterte sie mit lobenden Worten.

Die französische Mannschaft war viel schwerer, aber jeder Mann zog nach eigenem Ermessen. Sie wühlten die Erde auf und verbrannten ihre ganze Energie — aber sie zogen nicht gleichzeitig. Auch die amerikanische Mannschaft war schwerer, aber jeder einzelne hatte über das Ziehen seine eigenen Ideen. Die schwache britische Mannschaft zog sie Zug bei Zug über die Linie. Nicht Kraft brachte das zuwege; es waren Harz, Zucker, Lob und Zusammenspiel.

Genau dasselbe gilt vom Geschäft: Jeder Arbeitgeber und jeder Geschäftsführer ist der Kapitän seiner Mannschaft. Seine Hauptaufgabe ist, seine Leute so zu trainieren, daß er ihre Anhänglichkeit gewinnt und ihre Fähigkeiten entwickelt.

Es gibt jetzt eine neue Kunst der Arbeitgeberschaft, die von allen fortschrittlich veranlagten Direktoren studiert wird. Die richtige Art, die Angestellten zu behandeln — auch darin liegt etwas vom Geheimnis, wie man ein Geschäft erfolgreich aufbaut. Ein Direktor oder Abteilungsleiter, der in seine Geschäftsleitung Sportgeist einführen will, muß die folgenden Regeln beachten:

1. Fair sein! Niemals Parteilichkeit zeigen, keine Günstlinge und keine Prügelknaben haben.

2. Wenig versprechen und alles halten! Ein Direktor ist kein Politiker, dessen hauptsächlicher Betriebsfonds eine Menge unerfüllbarer Versprechungen ist.

3. Keinen Aerger verschwenden! Ihn benützen, aber nur bei wichtigen Anlässen. Der Aerger ist ein wertvolles Betriebsgut für jeden Direktor, aber er darf niemals an Kleinigkeiten verschwendet werden.

4. Die andere Seite hören! Hören, bevor man verurteilt. Jeder Fall hat mindestens zwei Seiten und manches Mal ein halbes Dutzend.

5. Niemals auf seinem Zorn sitzenbleiben! Niemals eine Strafe zu einer persönlichen Angelegenheit machen. Wenn es sein muß, ein Gewitter niedergehen lassen mit



BRIEF-ADR C.FILIUS-BERLIN 19 \* TELEGRAMM-ADR UHRENUAGER-BERLIN.  
Ob Taschenuhr .: Ob Armbanduhr .: Von Filius nur!