

Warum gehen die Geschäfte so schlecht?

Autor(en): **[s.n.]**

Objektyp: **Article**

Zeitschrift: **Illustrierte schweizerische Handwerker-Zeitung : unabhängiges Geschäftsblatt der gesamten Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe**

Band (Jahr): **3 (1887)**

Heft 7

PDF erstellt am: **10.05.2024**

Persistenter Link: <https://doi.org/10.5169/seals-577967>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

St. Gallen
21. Mai 1887.

Organ
für

Architekten, Bau-
meister, Altbauer,
Drechsler, Glaser,
Graveure, Gärtler,
Küfer, Hafner,
Kupferstiche,
Maler, Maurer-
meister, Mechaniker,
Sattler, Schmiede,
Schlosser, Spengler,
Schreiner, Stein-
hauer, Wagner etc.

Illustrirte schweizerische Handwerker-Zeitung

Praktische Blätter für die Werkstatt
mit besonderer Berücksichtigung der
Kunst im Handwerk.

Herausgegeben unter Mitwirkung Schweiz. Kunsthandwerker u. Techniker.

B. III
Nr. 7

Erscheint je Samstags und kostet per Quartal Fr. 1. 80.
Inserate 20 Cts. per 1spaltige Petitzeile.

Wochenspruch:

Blätter sind nöthig, den Glanz der blendenden Blumen zu mildern,
Auch das Leben verlangt ruhige Blätter im Kranz.

Warum gehen die Geschäfte so schlecht?

Ueber diese Frage stellt ein Mit-
arbeiter der „Straßburger Post“ nach-
stehende Betrachtungen an:

Wo immer wir auch mit unsern
Freunden und Bekannten aus der Ge-
schäftswelt zusammentreffen, überall
heißt es: „Schlechte Geschäfte!“ Darin
sind Alle einig. Fragt man „Warum?“
so gibts viele Antworten. Bei diesem
trägt der Staat, bei jenem die Kriegs-

panik, bei einem Dritten der Fabrikant, beim Vierten der
Arbeiter die Schuld; der Eine findet die Ursache in der Ge-
fängniß-, Frauen- und Kinderarbeit, der Andere in den Zoll-
beschränkungen, wieder Einer macht den Nationalitätenzwist
für Alles verantwortlich; sein Nachbar klagt über den Mangel
an Wasserstraßen und die angeblich ungünstigen Tarifver-
hältnisse der Eisenbahnen; der da schimpft über die Ueber-
völkerung, jener über mangelnde Initiative der Handels-
kammer; noch ein Anderer beschuldigt das Freizügigkeitsge-
setz und die schrankenlose Konkurrenz, kurzum, Klagen in
allen Schattirungen, aber allen wohnt das charakteristische
Merkmal inne, daß die Ursache in äußeren Verhältnissen
liegt. Manches ist sonder Zweifel ganz richtig, aber die
Sache hat doch noch einen Haken! Mich will es bedünken,
daß bei Beurtheilung dieser Verhältnisse ein sehr wichtiges
Moment unberücksichtigt bleibt, nämlich den prüfenden Blick
nach Innen zu richten und sich einmal zu fragen, ob

denn auch Jeder, der sich Geschäftsmann nennt, in Wirk-
lichkeit ein solcher ist, ob ihm die nöthige Fähigkeit und
Tüchtigkeit, die man von einem Geschäftsmanne fordert und
fordern darf und muß, auch wirklich beiwohnt? Man wird
mir erwidern, daß bei dem Kaufmanne die Konjunktur allein
ausschlaggebend sei; das beweise z. B. der flotte Geschäfts-
gang zu Anfang der Siebziger Jahre, wo ein jeder Ge-
schäftsmann, auch derjenige mit recht zweifelhafter Vor-
bildung, sein gutes Auskommen gefunden und ein schönes
Stück Geld spielend verdient habe. Das stimmt allerdings;
selbst jeder Hausknecht spielte damals mit Erfolg an der
Börse, aber das waren auch abnorme Verhältnisse, die auf
die Dauer nicht bestehen konnten. Die Zeitverhältnisse
kommen selbstverständlich bei einem Geschäftsmanne ganz
wesentlich in Betracht, aber die Geschäftstüchtigkeit ist min-
destens von gleicher Bedeutung. Man erlaube einen Ver-
gleich. Wenn beim Kartenspiel zufällig in die Hand eines
weniger befähigten Spielers eine sehr günstige Karte fällt,
so wird es auch ihm nicht schwer werden, das Spiel zu
gewinnen, aber aus einer mittelmäßigen Karte etwas zu
machen und mit einer minder guten das Spiel zu ge-
winnen, dazu gehört mehr als ein bloßes Zugeben; dann
erst erprobt sich die Tüchtigkeit des Spielers.

Unsere Zeit macht es auch dem Geschäftsmann nicht
mehr so bequem, als die frühere; heut zu Tage können nur
vorzügliche Spieler etwas gewinnen, die Stümperei geht
unter. Da drängt sich nun die Frage auf: Worin besteht
denn die Tüchtigkeit eines Geschäftsmannes und welches

Schweizerische Handwerksmeister! werbet für Eure Zeitung!

sind denn die Eigenschaften, die man von einem tüchtigen Geschäftsmanne fordert?

Zu erster Linie verlangt man von dem Geschäfts- oder Kaufmanne: Geschäftskenntnisse. Und zwar werden diese Geschäftskenntnisse erst dann fruchtbar, wenn sie in einem reichen Grunde allgemeiner Bildung wurzeln. Ein solcher Grund nun muß durch eine gute Schulbildung gelegt werden, wodurch das Denken geübt und das Urtheil geschärft wird. Nächste den Geschäftskenntnissen fordert man Geschäftssinn. Der Geschäftssinn ist eine Gesamtheit von praktischen Tugenden, unter denen die Arbeitsamkeit die erste Stelle einnimmt. Die Arbeitsamkeit ist unter allen Verhältnissen eine nothwendige Eigenschaft des sittlichen Lebens und eine meist unerläßliche Bedingung des leiblichen; im verstärkten Maße aber in unserer Zeit, wo sie eine Grundbedingung des sozialen Wohles ist. Deshalb kann man auch mit der Gewöhnung zur Arbeitsamkeit nie zu früh beginnen; wer da meint, daß das rechte Arbeiten sich von selbst finde, wenn nur einmal das drängende Leben vor Augen und die Furcht vor Hunger im Rücken stehe, der rechnet für den Knaben auf eine Schule bitterer und doch vielleicht fruchtloser Erfahrungen. Arbeitsamkeit und Fleiß sind ganz wesentliche Eigenschaften, die von einem Geschäftsmanne gefordert werden müssen, denn wer thätig ist und unversehrt arbeitet, findet immer noch sein Brod. Nur zu oft aber wird die Gewöhnung an Geschäftssinn in dem Maße verspätet, als man die Anlernung von Geschäftskenntnissen verfrüht.

Ein weiteres unerläßliches Erforderniß für den Geschäftsmann ist: praktischer Sinn. Und wenn der Vater seine Knaben schon früh darauf ansieht, ob sie diese Eigenschaft in größerem oder geringerem Maße besitzen und darnach die praktischen zum Geschäft bestimmt, die unpraktischen aber für das Gymnasium, so liegt im Allgemeinen kein unvernünftiges Verfahren in diesem Beginnen. Denn tiefe Denker mit liebenswürdiger Gedankenlosigkeit und Gelehrte mit naiver Unbehilflichkeit in allen Geschäftssachen des praktischen Lebens werden als Originale nur belächelt, unpraktische Geschäftsleute aber werden ruiniert. Indessen sollte man doch nicht warten und zusehen, ob diese Gabe von Mutter Natur dem Kinde als köstliches Wiegen Geschenk verliehen wurde, sondern gewiß sein, daß der Keim dazu Allen verliehen ist und in Allen durch Erziehung, wenn auch in verschiedenem Maße, entwickelt werden kann und soll. Die Ausrichtung von kleinen Aufträgen, die Gelegenheiten, sich brauchbar und hilfreich zu erweisen, die das Kind, wenn man nur zeitig damit beginnt, mit großem Selbstgefühl gern zu benutzen pflegt; die Nöthigung, sich wo möglich immer selbst zu helfen und neben den Büchern frische, selbstthätige Arbeit in Haus, Garten oder Feld, — solche Uebungen erzeugen Anständigkeit, sichern Blick, rasche Entschlossenheit, die Gewandtheit, jedes Ding beim rechten Ende anzufassen und den freudigen Trotz, der überall sich selbst aus den Verlegenheiten zu helfen und widerstrebende Verhältnisse mit klugem und tapferem Sinn zu überwinden strebt.

Die Geschäftspünktlichkeit ist ein weiteres Erforderniß für den Geschäftsmann; sie ist zugleich jene Tugend, an deren Mangel selbst Genies zuweilen zu Grunde gehen. Der Mann vermag große Schwächen leichter zu überwinden, als die scheinbar kleinen Gewohnheiten der Unordnung und Unpünktlichkeit und die Erfahrung lehrt, wie die Zersahrenheit in den Schulbüchern sich unverbesserlich fortsetzt in den Geschäftsbüchern und wie der Knabe, der immer zu spät in die Schule kam, noch als Mann immer der „Zuspätkommer“ im Geschäft ist. Ordnungssinn und Pünktlichkeit sind nicht nur äußerliche Tugenden, sie haben auch einen

tiefsittlichen Grund, nämlich die Fähigkeit, die Gedanken und den Willen in steter Zucht nothwendigen Forderungen des äußeren Lebens unterzuordnen. Nicht hoch genug ist das Verdienst der Mutter zu schätzen, deren Auge und Wort den rechten Ordnungssinn ihren Kindern anerzieht, die jenen kleinen Fehler des Herumliegenlassens, Vertrödelns, Beschmutzens, des Hängenlassens, Aufschiebens, Obenhinarbeitens und der Vergeßlichkeit nicht auffommen läßt. Meist scheint es sich dabei nur um Außerlichkeiten zu handeln, aber eben solche Außerlichkeiten bilden in ihrer Gesamtheit das vielmaschige, schöne Gewebe, so da Ordnung und Pünktlichkeit heißt, das seinen Anfang in der Kinderstube und Schule nimmt und sich fortspinn bis in den Comptoirs und Werkstätten, wo es seine Früchte zeitigt.

Auch Ausdauer wird von dem Geschäftsmanne gefordert. Er soll nicht, wenn ein Unternehmen oder eine eingeleitete Geschäftsverbindung zu scheitern droht oder wenn ihm ein zu bescheidenes Angebot abgegeben wird u. dgl., den Muth verlieren. Der Geschäftsmann muß sich dessen stets eingedenk sein, daß Zeit und Umstände leicht einen Umschwung derjenigen Verhältnisse bewirken könnten, die den negativen Ausfall seiner Unternehmungen oder Bewerbungen herbeigeführt haben. Beharrlichkeit und Ausdauer sind daher zwei dem wahren Kaufmann unentbehrliche Eigenschaften.

Drehbanklager anzufertigen.

Häufig kommt es vor, daß Drechsler sich mit etwas ausgelaufenen Drehbanklagern immer noch behelfen, entweder, weil sie (besonders in kleinern Orten) Niemand haben, der solche Reparaturen zur Zufriedenheit besorgt, oder aber, weil eine Störung im Geschäfte unlieb ist, wenn derartiges nicht sofort besorgt werden kann. Für Jene, die sich in ähnlichen Fällen nicht recht zu helfen wissen, empfehle ich folgende einfache Methode, sich selbst neue, gut passende Lager anzufertigen.

Man bringe die Spindel aus dem schadhaften Lager in eine andere Drehbank und bearbeite den Hals derselben rundlaufend mit dem Drehstahl oder einer feinen Feile, um etwa eingelaufene Unebenheiten zu beseitigen, dann drehe man aus hartem trockenem Holze einen Zylinder in genauer Stärke des Spindelhalbes, der an beiden Enden ein Centrum eingebohrt erhält. Zwei dünne Brettchen werden ausgedreht, daß sie streng auf den Zylinder passen; nachdem dieselben auf letzteren geschoben, wird der Zylinder zwischen die Pinne des Spindelkastens und den Reistock gespannt, so daß die Brettchen je eins an beiden Seiten der Lageröffnung liegen, daselbst preßt man sie mittelst Schraubzwingen stramm an den Spindelkasten, etwaige undichte Stellen verdichtet man mit Lehm, nach dieser Vorbereitungen erübrigt nur den leeren Zwischenraum mit Komposition auszugießen und wenn die Masse erkaltet und dem Zylinder entfernt ist, das neue Lager zu halbiren. Weil aber durch das heiße Metall während dem Gießen der Holzzyylinder schwindet und häufig etwas unrund wird und dem entsprechend die innere Form des Lagers ausfällt, so empfiehlt es sich, nachdem man die Spindel eingelegt, dem Schmieröl etwas recht feinen Schmirgel beizugeben, der selbstredend in Kürze wieder zu entfernen ist, hierauf wird die Spindel so gut wie nur wünschenswerth im neuen Lager laufen.

In Ermangelung von Komposition genügt zur Noth ein Zusammenschmelzen von Zinn und Zinkabfällen zu gleichen Theilen.

(J. M. Probst, Nürnberg in der Zeitschr. f. Drechsel.)