

Zeitschrift: Die Berner Woche
Band: 30 (1940)
Heft: 24

Buchbesprechung: Das liest der Geschäftsmann

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. [Voir Informations légales.](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 30.03.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Das liest der Geschäftsmann

„Offerten unter Chiffre“

Nun hat sich unser Chef einen Stupf gegeben und ein Inserat eingerückt. Immer, wenn die Arbeit sich häufte, sagte er: „Es muß jemand her, ein junger Mann, meinetwegen auch ein flottes Mädchen.“ Am andern Tag ließ die Bedrängnis wieder nach und der heißbegehrte junge Mann war wieder vergessen. So geht es leider in vielen Firmen. Die Herren, die über das Anstellen von Angestellten gebieten, sind auch nur Menschen, und sie tun zumeist nur dann etwas Ungewöhnliches, wenn ihnen der Boden unter den Füßen zu brennen beginnt. Sie möchten ja alle noch einen Mitarbeiter haben, so einen wie sie selber sind — aber gleich nach dem Wunsch kommt das Mißtrauen: Ob man ihn wohl finden kann, diesen Ausbund von guten Eigenschaften — denn „so ideal, wie man selber ist, ist ja doch niemand sonst“. Einsichtige Geschäftsführer schaffen sich aber ihren „jungen Mann“ beizeiten an, damit er eingearbeitet ist, wenn die stärkere Beanspruchung kommt, und damit man sich auch ohne Bedenken ein wenig frei machen kann, wenn's die gute Laune will. Mancher seufzt zunächst und findet, die Rechnung ertrage keinen weiteren Angestellten, bis ihm die kluge Sekretärin klar macht: Ein tüchtiger Mensch mehr im Geschäft bedeutet einen Zuwachs an Arbeitskraft und an Ideen, und mit Ideen verdient man Geld!

Also, unser Chef sucht jemand. Das Inserat erschien ein einziges Mal. Zwei Tage darauf hatten wir einen Tisch voll Offerten. Es kamen aber nochmals hundert nach, in mehreren Schüben. Es wurde uns angst und bange, da hatten wir eine schöne Geschichte angerichtet und uns einen Haufen Arbeit aufgeladen. Solche Offerten zu öffnen, ist fast so schön wie die Sache mit dem Weihnachtspaket, wo man nicht weiß, was darin verborgen ist. Man beschnuppert den Inhalt und beginnt darin zu naschen.

Die Offerten sind außerordentlich verschieden, und zumeist ersieht man daraus, daß die meisten Offertenschreiber, wie die meisten Menschen überhaupt, nur an sich selber denken. Nicht daß sie besondere Egoisten wären — sie sind nur ungeschickt und niemand hat sie eines besseren belehrt. Da ist einer, der drei Seiten lang (engzeilig geschrieben) seinen verknäuelten Lebenslauf entwickelt und die Mächte des Schicksals anklagt; ein anderer, der sich kurz fassen will, aber pazig wird und großartig tut: „Ich interessiere mich eventuell für die Stelle und eruche um näheren Aufschluß usw.“; ein dritter, der sich weiß Gott was darauf einbildet, daß er das Rückporto beigefügt hat; ein vierter, der die Antwortmarke gänzlich auf den Briefbogen geklebt hat, sodaß wir sie ablösen müssen; ein fünfter, der eine ganz ordentliche Handschrift hat, aber die Unterschrift in wichtigtuerscher Unleserlichkeit zur Frage verzerrt. Und — hie und da ist dazwischen ein freundliches, vernünftiges Wort: Sie können mich haben, wenn Sie wollen, aufdrängen möchte ich mich nicht. Sollen wir diese Bescheidenheit nehmen oder den aufdringlichen, der am Schluß bemerkt: „Über die Bezahlung müßte noch gesprochen werden?“ Vieber den Bescheidenen; denn die gute Kinderstube ist immer noch die beste Grundlage fürs Leben, was nützt aller Scharfsinn, aller sogenannte Geist, wenn die Leute nicht wissen, was sich gehört! — Im ganzen aber geben diese Offerten eher ein betrübliches Bild. Alle diese Leute reiten — mit wenigen Ausnahmen — darauf herum, daß sie sechs Jahre in die Primarschule gegangen sind. Das ist doch nichts Ungewöhnliches. Sie schreiben überhaupt mit ausgiebiger Vorliebe von den besuchten Schulen und doch ist die Theorie für die Selbstbehauptung des Menschen im Berufsleben gar nicht so wichtig. Man denkt viel zu wenig daran, daß ein neuer Angestellter in

das bereits bestehende Milieu hinein passen muß. Ob er bei der Maturität nur die Durchschnittsnote 5,16 (wie ein solch eingebildeter Sempel schreibt) oder 5,02 erreicht hat, spielt da weiß Gott keine Rolle. Es ist aber wichtig, daß dieser Mensch eine Ahnung davon hat, daß man auch mit dem Geist und mit der Seele bei der Arbeit sein muß, wenn sie gedeihen soll.

Die Spedition der Antworten hat uns viel Arbeit und eine Stange Geld gekostet. Aber wir haben den Mann, den wir suchten, gefunden. Alle sind gespannt auf ihn. Morgen tritt er ein.

Karli, der Lehrbub.

Kleine Idee — große Wirkung

Vor 70 Jahren fuhr ein gewisser George Westinghouse mit einem Zug in einem Vorort von New York ein, als er plötzlich dadurch sehr heftig aufgeschreckt wurde, daß sein Zug in der Station mit einem anderen Zug zusammenprallte. Der Schaffner jammerte später, das komme so oft vor. Man habe eben keine Möglichkeit, den Zug schnell genug zu bremsen. Das gab Westinghouse zu denken.

Nach einigen Wochen hatte er eine Spezialbremse gebaut, die sich für Züge eignete und für jeden Wagen die Bremsmöglichkeit bot. Als ein Monat nachher ein Fuhrwerk auf einer Schiene hängen geblieben war, konnte man den heranbrausenden Expres 4 Meter von dem Gefährt entfernt zum Halten bringen. Das war der erste Erfolg der Bremse in der Praxis. Von diesem Tag an war Westinghouse ein gemachter Mann.

Die richtige Idee hatte auch jener Frank Smith, der zuerst Kartoffeln in ganz dünne Plättchen schabte, dann röstete und schließlich mit Salz bestreute. Niemand wollte erst etwas davon wissen. Aber heute gibt es überall in England und Amerika große Fabriken, die solche Knusper-Kartoffeln herstellen und gut verkaufen.

Bessemer aus Pittsburgh hatte die Sache mit der Bessemerbirne schon hinter sich. Aber er dachte immer darüber nach, wie man Glas auf Platten ziehen könne — ganz dünn, ganz fein. Seine ersten Versuche waren insofern nicht ermutigend, als er mit dem heißen Glas, das er auf Scheiben zog, zweimal sein Haus in Brand setzte. Endlich hatte er das Prinzip richtig entwickelt und konnte sein Patent für einige 20,000 Dollar verkaufen. Es war nicht seine Schuld, daß man erst Jahre nachher an die Auswertung dieses gezogenen Glases heranging.

Oder da war der Assistent Thomas Edisons Edward Goodrich Aheson. Er hatte seinen Posten bei Edison aufgegeben und wollte sich selbständig machen. Aber wie? Er hatte einige Dollar, die aber schnell vertan waren. Und nun stand er praktisch vor dem Nichts. Aber — sollte man nicht einmal versuchen, aus Rohle Diamanten zu machen?

Er arbeitete mit Strom, von dem er nicht genau wußte, wie er ihn bezahlen würde. Immer höher stieg die Temperatur. Nun brannte eine Sicherung durch. Aber statt der sehnstlich erwarteten Diamanten fand er in der Retorte nur einige schwarze Steine, die freilich einen recht seltsamen Charakter aufwiesen. Als er nämlich seinen Diamanten, den er noch als letzten Reichtum am Finger trug, mit diesem schwarzen Stein in Berührung brachte, rißte der Stein den Diamanten. Aheson hatte also etwas entdeckt, was härter war als der Diamant. Er nannte den Stoff Carborundum. Aheson hat heute ein großes Werk, das Carborundum für die ganze Welt in großen Mengen herstellt.