

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

Herausgeber: Meisterschaft aller Handwerke und Gewerbe

Band: 3 (1887)

Heft: 7

Artikel: Warum gehen die Geschäfte so schlecht?

Autor: [s.n.]

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

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: 14.03.2025

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

St. Gallen
21. Mai 1887.

Organ
für

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

Illustrierte 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 nötig, 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 Mitarbeiter der „Straßburger Post“ nachstehende Betrachtungen an:

Wo immer wir auch mit unsern Freunden und Bekannten aus der Geschäftswelt 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 Gefängniß-, Frauen- und Kinderarbeit, der Andere in den Zollbeschränkungen, wieder Einer macht den Nationalitätenswist für Alles verantwortlich; sein Nachbar klagt über den Mangel an Wasserstraßen und die angeblich ungünstigen Tarifverhältnisse der Eisenbahnen; der da schimpft über die Uebervölkerung, jener über mangelnde Initiative der Handelskammer; noch ein Anderer beschuldigt das Freizügigkeitsgesetz 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! Wicht will es bedenken, 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 Wirklichkeit 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 Geschäftsgang zu Anfang der Siebziger Jahre, wo ein jeder Geschäftsmann, auch derjenige mit recht zweifelhafter Vorbildung, 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 mindestens von gleicher Bedeutung. Man erlaube einen Vergleich. 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 gewinnen, 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. Nächst 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 Wiegeneschenk 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 Trost, 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 Herumliegens, 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 fortspinnend 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 derartige 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 Binne des Spindelkastens und den Reitstock 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 der Zylinder entfernt ist, das neue Lager zu halbiren. Weil aber durch das heiße Metall während dem Gießen der Holzylinder 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. Drechsler.)