**Zeitschrift:** Wasser- und Energiewirtschaft = Cours d'eau et énergie
**Herausgeber:** Schweizerischer Wasserwirtschaftsverband
**Band:** 32 (1940)
**Heft:** (12): Schweizer Elektro-Rundschau = Chronique suisse de l'électricité

**Artikel:** Worte eines schweizerischen Industriellen an Verkaufsingenieure
**Autor:** [s.n.]
**DOI:** https://doi.org/10.5169/seals-922116

**Nutzungsbedingungen**
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. 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. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

**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. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

**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. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

**Download PDF:** 03.07.2025

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

**Schweizer Elektro-Rundschau** Dezember No. 12 1940
**Chronique suisse de l'électricité**

Beiblatt zur «Wasser- und Energiewirtschaft», Publikationsmittel der «Elektrowirtschaft»
Redaktion: A. Burri und A. Härry, Bahnhofplatz 9, Zürich 1, Telephon 70355

## Worte eines schweizerischen Industriellen an Verkaufsingenieure

Die nachfolgenden Ausführungen, die vom Delegierten des Verwaltungsrates der AG. Brown, Boveri & Co., Baden, Herrn Dr. h. c. Max Schiesser, anlässlich einer Instruktion der Verkaufsingenieure dieser Firma gehalten wurden, entnehmen wir den «Briefen an den Chef», mit Erlaubnis des Verfassers, sowie des Herausgebers, Herrn Emil Oesch. Die Ausführungen sprechen von einer so überragenden fachlichen und menschlichen Auffassung in Verkaufsfragen, dass wir sie unsern Lesern nicht vorenthalten möchten. Dazu bemerken wir noch, dass Herr Oesch, der in engster Verbindung mit der Elektrowirtschaft, Schweiz. Gesellschaft für Elektrizitäts-Verwertung, seit einigen Jahren die Instruktion des Werbepersonals der Werke und der Elektroinstallateure mit Erfolg besorgt, an den erwähnten Ausbildungskursen der AG. Brown, Boveri & Co. mitgewirkt hat. *Die Redaktion*

«Es hat Sie vielleicht überrascht, dass wir in der heutigen schweren Zeit noch daran denken, einen Ausbildungskurs durchzuführen. Aber es ist unser Wille, uns auch in Zukunft, trotz allen Schwierigkeiten, die bestehen und noch kommen mögen, durchzusetzen. Dazu brauchen wir einen tatkräftigen Nachwuchs. Mitzuhelfen, dass dieser Nachwuchs tüchtig und tatkräftig werde, ist uns eine Freude.

Wenn ich Ihnen meine Erfahrungen in dieser Frage mitteile, die sich übrigens mit sehr vielem Bekanntgewordenem decken, so stütze ich mich dabei auf die eigene etwas bunte Vergangenheit. Ich war schon Handlanger, Schlosser, Monteur, Konstrukteur usw., bis ich in meine jetzige Stellung kam. Ich habe gelernt, dass einem keine Arbeit zu wenig und keine Arbeit zu viel sein darf, sondern dass jede Arbeit, und wenn sie auch noch so klein scheint, interessant gestaltet werden kann, wenn man sich daran macht, sie zu verbessern.

Ich habe auch gelernt, dass man an jedem Arbeitsplatz immer nutzbringende Arbeit findet, selbst wenn man diese nicht unmittelbar zugeteilt bekommt. Ganz besonders aber habe ich gelernt, dass das Studium des Menschen, des eigenen und des fremden, die schwerste, aber auch die interessanteste Aufgabe ist, die man sich stellen kann. Wenn ich Ihnen diese Erfahrungen bekanntgebe, so tue ich es nicht in der Absicht, dass Sie alles, was ich sage, ohne weiteres annehmen sollen. Ich halte es hier eher mit einem meiner früheren Professoren, der uns immer wieder beibrachte, man dürfe alles achten, ja sogar verehren, was mit ehrlichem Willen an Arbeit geleistet werde, aber man dürfe, ja sogar müsse im allgemeinen einen gewissen Prozentsatz nicht glauben, um darüber besonders nachzudenken; denn nur so trage man bei zur Weiterentwicklung. — Alles, was ich daher wünschen möchte, ist, Sie dazu zu bringen, über das, was ich Ihnen sage, nachzudenken. In aller Bescheidenheit darf ich wohl behaupten, dass das Ihnen vorerst nichts schaden, aber sehr viel nützen kann, vielleicht mehr, als Sie im ersten Moment denken.

Wenn auch restlos alles, was ich Ihnen sagen werde, sogenannte Binsenwahrheiten und Selbstverständlichkeiten sind, so ist es um so auffallender, wie wenig man sie im allgemeinen beachtet und immer wieder vernachlässigt. Nur zu oft verletzt man sie immer wieder selbst, trotzdem man sich erzogen glaubt. Die eigene Erziehung hört nie auf. Ganz besonders möchte ich noch betonen, dass ich nicht zu Ihnen als angehende Verkaufsingenieure spreche, sondern ich spreche zu Ihnen als unserem Nachwuchs, dem Träger unserer Zukunft. — Sie können diesen Satz nicht ernsthaft genug nehmen, denn wenn Sie sich in unserer Unternehmung umschauen, werden Sie feststellen, dass alle verantwortungsvollen Posten bis zu den höchsten Stellen durch Herren besetzt sind, die ganz unten angefangen haben.

Und nun komme ich zum eigentlichen Zweck meiner kurzen Ansprache: Was führt zum Erfolg? Wo, ausser Wissen und Können, das freie Spiel der Kräfte waltet, ist vorerst ganz sicher eines ausschlaggebend: Das Wesen der Persönlichkeit. Wenn ich Ihnen mit diesem kurzen Satz eine Illusion zerstört haben sollte, so tut mir dies wirklich leid. Aber für mich ist dies eine feststehende Tatsache. Sie haben nach den langen Studienjahren vielleicht gedacht, jetzt seien Sie in Ihrer Ausbildung ganz fertig und voll und ganz zum Erfolg vorbereitet. Dies trifft nur ganz bedingt zu.

Mit Ihrer technischen Ausbildung haben Sie zweifellos ein ganz vorzügliches Werkzeug erhalten. Auf dieses Werkzeug — das Sie jederzeit immer neu schärfen müssen — dürfen Sie aber, wenn Sie Erfolg haben wollen, nicht stolz sein und es auch nicht werden. Sie dürfen dafür nur dankbar sein. Es gibt fast nichts Schlimmeres, als wenn man mit Stolz in eine Arbeitsgemeinschaft eintritt. Stolz ist immer etwas Trennendes und nichts Verbindendes.

Wissen und Können machen also nur einen gewissen Teil der Persönlichkeit aus und sind, für mich, eine notwendige Voraussetzung. Zu einer vollständigen Persönlichkeit gehören aber meines Erachtens noch eine ganze Anzahl wichtiger Eigenschaften.

Zu einer starken Persönlichkeit gehören vorerst einmal ein fester Charakter, ein sehr starkes Verantwortlichkeitsgefühl, ein gesundes, sachliches Urteilsvermögen und rasche, sichere Entschlusskraft; ferner nie erlahmende Initiative, zäher Arbeitswille, Wirklichkeitssinn und geschäftliches, wirtschaftliches Denken, systematisches Arbeiten, Planen und Vorausschauen, dann Menschenkenntnis und Menschenliebe und ein ausgeprägter Wille zur Zusammenarbeit. Jeder normal veranlagte Mensch hat alle diese Eigenschaften. Die einen mehr, die anderen vielleicht weniger stark ausgeprägt, und es gilt nun, die schwachen zu stärken und die starken noch mehr zu entwickeln. Es ist ausserordentlich viel, was ich verlange. Aber zum Erfolg ist dies nötig. — Prüfen Sie sich einmal ehrlich und vorurteilslos auf die verlangten Eigenschaften. Da, wo Sie Schwächen entdecken, müssen Sie sofort mit zähem Willen mit der eigenen Erziehung einsetzen. Nur diese wird Ihnen helfen!

Ich kann Ihnen mit Bestimmtheit sagen, dass es nichts Schöneres gibt, als an seiner eigenen Vervollkommnung zu arbeiten. Es ist das Schönste und das Schwerste zugleich. Sie werden, wie in allem, Ihr Ziel nur erreichen, wenn Sie immer und immer wieder darüber nachdenken und aus Erfolgen und Misserfolgen klare Schlüsse ziehen.

Ein fester Charakter bedingt in erster Linie absolute Vertrauenswürdigkeit. In jeder Arbeitsgemeinschaft ist ohne diese Eigenschaft kein Zusammenarbeiten möglich. Diese Vertrauenswürdigkeit muss sich nach allen Richtungen ergeben: zum Vorgesetzten, zum Mitarbeiter und zum Untergebenen. Wie manchmal müssen wir z. B. noch feststellen, dass man Fehler zu verwischen oder zu verbergen sucht. Oft geschieht dies vielleicht ganz unbewusst. Einen Fehler verbergen ist eine sehr gefährliche Schwäche. Er wird dadurch für die Zukunft nicht ausgemerzt. Einen Fehler eingestehen ist immer ein Zeichen von Stärke. Dadurch wird er für die Zukunft beseitigt. Ohne damit einen Freibrief für Fehler geben zu wollen, möchte ich sagen, dass wer keine Fehler macht, sicher nicht initiativ und schöpferisch tätig ist. Man muss aber nicht nur selbst volles Vertrauen verlangen wollen, man muss auch andern volles Vertrauen entgegenbringen können. Dies ist für eine gute Zusammenarbeit ganz ausserordentlich bedeutsam. In diesem Zusammenhang ist noch zu sagen, dass Sie auch ein sicheres Selbstvertrauen haben müssen. Aber das Selbstvertrauen darf sich nie bis zur Ueberheblichkeit steigern.

Zu einem festen Charakter gehört auch der gute Wille, immer das Höchste zu erreichen, sei es in der eigenen Arbeit, sei es für andere oder sei es in der eigenen Erziehung. Ohne diesen Willen werden Sie nie etwas Starkes vollbringen. Wenn Sie aber diesen Willen zur ehrlichen Arbeit immer aufbringen, dann kommen Sie dem Erfolg bestimmt auch am nächsten.

In jeder Stellung, ob hoch oder niedrig, werden fortwährend rasche, zuverlässige und klare Entschlüsse verlangt. Diese sind nur möglich nach einem vorherigen gesunden, sachlichen Urteil. Wenn Sie diese Fähigkeit beherrschen lernen wollen, dann müssen Sie sich angewöhnen, zu allen Fragen, die vor Ihnen auftauchen, und zwar gleich welcher Art, verantwortlich Stellung zu beziehen. Dies wird Ihnen nur gelingen, wenn Sie sich in die sachliche Seite vertiefen, das Ganze möglichst distanziert betrachten und es auf die Auswirkungen für Gegenwart und Zukunft verfolgen. Wenn Sie sich dieser umständlichen Mühe nicht unterziehen wollen, dann dürfen Sie auch nicht urteilen. Wer es nicht fertig bringt, zu allen bedeutenden Fragen des täglichen Lebens in verantwortlicher Weise Stellung zu nehmen, wird dies auch in geschäftlichen Dingen nur schwer lernen. Ohne sicheres und rasches Urteil erfolgt dann entweder gar kein Entschluss oder nur ein unzulänglicher, was sich sehr bald katastrophal auswirken kann.

Um ein sicheres Urteil in sehr wichtigen geschäftlichen und ganz besonders auch in allen Personalfragen zu fällen, muss man, um darnach die nötigen Entschlüsse fassen zu können, alles selbst nochmals überprüfen. Dies ist kein Misstrauen gegenüber denen, die die Vorbereitungen trafen, nur, nochmals, Verantwortungsgefühl. Entschlüsse müssen Sie nicht nur fassen gegenüber Sachen oder Dritten, sondern besonders auch gegenüber sich selbst. Beurteilen Sie sich dabei schonungslos und fassen Sie entsprechende korrigierende Entschlüsse rücksichtslos.

Ich habe eingangs gesagt, dass auch die kleinste Arbeit interessant gestaltet werden könne, wenn man sie zu verbessern suche. Dies ist nichts anderes als Initiative. Ich möchte Sie aufmuntern, Ihre Ini-

tiative bewusst zu pflegen. Ueberall gibt es zu verbessern und zu vervollkommnen. Vielleicht müssen Sie dieses Pflänzchen am Anfang etwas vorsichtig grossziehen. Sie halten sich am besten an den Ausspruch eines verstorbenen Professors der Kantonsschule Aarau: Beobachten — Denken — Vorschlagen. Unreife Initiative schadet. Wenn nicht alles bis zum letzten überdacht ist, wird man leicht mit seinen Vorschlägen unterliegen.

Ich mache Sie dabei auf eine weitverbreitete menschliche Schwäche aufmerksam, damit Sie ihr nicht selbst verfallen. Sie können fast immer wieder feststellen, dass an einem neuen Vorschlag sofort die negative Seite zuerst zerzaust wird und oft so stark, dass die positive Seite nicht einmal mehr zur Sprache kommt. Gewöhnen Sie sich an, immer zuerst das Positive zu behandeln und nachher das Negative.

Oft sind die besten Leute ganz gefangen, weil sie nicht mehr die nötige Distanz zu ihrer Arbeit haben. Dann besteht die grosse Gefahr, dass sie sich selbst begrenzen und dass die Initiative erlischt. Dies kann nicht selten den ersten Spezialisten begegnen, und nur ein Unvoreingenommener kann sie wieder befreien. Wenn Sie einmal Untergebene zu betreuen haben, sorgen Sie immer wieder dafür, dass jede Ihrer Handlungen ausser Arbeitsfreudigkeit und Verantwortungsfreudigkeit auch starke Initiative auslöst, denn eine nie erlahmende Initiative ist zu jedem Erfolg — zum eigenen und zum geschäftlichen — eine Notwendigkeit.

Ein Aufstieg ist ohne zähen Arbeitswillen nicht denkbar. Es war schon in der Vergangenheit so und wird es in Zukunft erst recht sein. Zähe Arbeit ist nötig, um Erstmaliges zu erreichen, aber auch um sich immer wieder auf der Höhe seiner jeweiligen Leistungen zu halten. Wer dies nur mit einer täglichen Präsenzzeit erreichen will, der wird nicht sehr weit kommen. Ebenso auch derjenige nicht, der immer nur daran denkt, ob seine Arbeit auch materiell richtig kompensiert werde.

Zäher Arbeitswille ist aber auch nötig, um Schwierigkeiten aller Art zu überwinden. Man spricht im allgemeinen viel zu viel von Schwierigkeiten und viel zu wenig davon, wie man sie überwindet. Gewöhnen Sie sich gleich von Anfang an, daran zu denken, dass Schwierigkeiten dazu da sind, um überwunden zu werden, dann werden Sie sie am leichtesten los. Es ist oft direkt erschreckend, wie schnell man hört: «Man kann nicht», «Unmöglich» usw. Sie streichen diese Worte und ähnliche am besten ganz aus Ihrem Wortschatz aus. Es bleibt Ihnen dafür etwas viel Besseres: «Man kann» oder «möglich» usw.

Nur wer Unmögliches möglich macht, hat nicht nur eine Arbeit, sondern auch eine Tat vollbracht. Die Tüchtigkeit offenbart sich immer im Aussergewöhnlichen.

Den zähen Arbeitswillen brauchen Sie aber auch nicht zuletzt zur Bekämpfung des Pessimismus und zum Schutze des Optimismus. Man darf sich einfach nie unterkriegen lassen. Wenn die Lage noch so verzweifelt ist, muss man immer wieder den Glauben an eine neue Lösung aufbringen und diesen Glauben durch Taten andern beizubringen suchen. Man darf nie zum Jammerhasen werden und man darf nie seine Umgebung mit Unruhe erfüllen.

Wir Techniker haben allgemein den Fehler, viel zu wenig geschäftlich und wirtschaftlich zu denken. Hier müssen die meisten von uns stark umlernen. Je schneller Sie damit anfangen, desto besser. Es handelt sich dabei nicht nur darum, ein bestimmtes Fabrikat mit einem gewissen Gewinnfaktor zu verkaufen. Sie müssen vor allem lernen, daran zu denken, dass es auch Unkosten gibt, dass eine kurzfristige Bestellung angenehmer ist als eine langfristige, dass der heutige Handelsverkehr durch Ein-, Aus- und Durchfuhrerlaubnisse erschwert ist, dass es Kompensationen, einen Clearingverkehr usw. gibt, und dass man Marktstudien machen muss.

Wir Techniker haben aber noch etwas anderes nicht. — So paradox dies Ihnen jetzt scheinen mag und wenn Sie noch so sehr protestieren sollten, wir Techniker haben in manchen Fällen nicht genug Wirklichkeitssinn. Wir denken noch viel zu oft, dass die Klienten für unsere Maschinen da sind und nicht die Maschinen für unsere Klienten. Stellen Sie hier sofort um. Der Klient hat immer recht und wir immer unrecht. Und wenn der Klient einmal unrecht haben sollte, dann überlegen Sie es sich noch zehnmal, bevor Sie ihm dies sagen. In allen Verhandlungen mit dem Klienten muss die allergrösste Sachlichkeit und Höflichkeit walten. Alle Ihre eventuellen persönlichen Antipathien gegen den Klienten haben Sie restlos auszuschalten.

Was dem Techniker schon viel eher liegen sollte, ist systematisches Arbeiten, Planen und Vorausschauen. — Selbst auf die Gefahr hin, dass ich mit Ihnen wiederum gegenteiliger Ansicht bin, muss ich Ihnen sagen, dass auch dies, mit sehr wenigen Ausnahmen und für nichttechnische Angelegenheiten, gar nicht zutrifft. Der Techniker hat seine Konstruktion und seine Fabrikation bis ins allerkleinste Detail zergliedert, um die letzten Verbesserungen und Verbilligungen zu erzielen. — Beim Verkaufen hörte die gleiche Analysierung plötzlich auf. Erst der Kaufmann begann mit den methodischen Studien für einen rationellen, systematischen und for-

cierten Verkauf. Er brachte die Marktstudien und die Planung für den Verkauf von Verbrauchsgütern.

Wenn Sie weiter im allgemeinen Erfolg haben wollen, aber ganz besonders wenn Sie in einer grossen Arbeitsgemeinschaft Erfolg haben wollen, dann brauchen Sie dazu eine sehr gute Menschenkenntnis. Jeder, der ehrlich will, kann sich diese aneignen. Dabei fängt er am allerbesten bei sich selber an. Man muss aber den Mut haben, restlos die eigenen Fehler ganz genau zu verfolgen und versuchen, wenigstens die allergröbsten zähe zu bekämpfen. Dies ist manchmal verdammt schwer. Sie können ruhig annehmen, dass dies für alle Dritten auch nicht leichter wäre. Dadurch werden Sie gegenüber Fehlern von Dritten viel nachsichtiger, tragen ihnen Rechnung, und alle sachlichen Fragen werden sofort leichter.

Wir sind alle mit Fehlern behaftet und müssen dennoch nutzbringend zusammenarbeiten. Wir müssen uns dabei aber anstrengen und jedenfalls immer wieder versuchen, so sachlich wie möglich zu bleiben und in der Diskussion unsere Gefühle auszuschalten. Wir treffen dabei am besten miteinander das Abkommen, nie einander etwas nachzutragen. Jedes Nachtragen nimmt Platz weg für etwas Vernünftiges. — Registrieren oder verbreiten Sie auch nie Gerüchte über irgendwelche Mitarbeiter usw. Sie können fast restlos sicher sein, dass sie entweder gar nicht stimmen, oder dass sie nie genau stimmen. Den Schaden, den man aber damit anrichtet, kann man nicht verantworten und schon gar nicht mehr gutmachen. Um dies alles zu erreichen, braucht es eine gute Dosis Menschenliebe. Diese schliesst jede Ueberheblichkeit aus, hilft uns immer, alles daran zu setzen, den andern zu verstehen und sichert gleichzeitig weitgehende Gerechtigkeit in allen unsern Handlungen.

Nun noch einige Worte über die Zusammenarbeit. Obwohl ich diese hier an den Schluss gesetzt habe, halte ich sie als etwas vom Allerwichtigsten. Jedes Produkt, das wir herstellen und verkaufen, ist ein Werk der Zusammenarbeit vieler. Von der schöpferischen Idee zur Konstruktion, zur Fabrikation, zum Verkauf ab Werk bis zum Verkauf an den Besteller. Wenn hier nicht jeder einzelne mit der grössten Liebe zur Sache und zur Sachlichkeit mitwirkt und nicht jeder einzelne den höchsten Willen zur Zusammenarbeit aufbringt, wird die Arbeit zum Krampf, die Initiative wird gelähmt, die Arbeits- und Verantwortungsfreudigkeit zerstört, das Verantwortungsgefühl gelockert und überall bemerkt man Unzufriedenheit und Verdrossenheit. Die Unkosten steigen und die Lieferfristen werden überschritten. Zusammenarbeit ist ein gegenseitiges Dienen, um unvermeidliche Lücken zwischen den Abteilungen zu überwinden. Zusammenarbeit ist Koordination des guten Willens jedes einzelnen zu einem gemeinschaftlichen Willen, das Beste zu erzielen.

In jeder grossen Unternehmung besteht die Gefahr, dass man nach dem Lesen Briefe und Schriftstücke gedankenlos weitergibt, vom einen zum andern. Ein unnützer Zeitverlust! Der erste Verantwortliche muss dazu mit knappen Worten Stellung nehmen und damit dem Nächsten dienen. — Man gab mir kürzlich ein langes Schriftstück über die Handelsbeziehungen zwischen der Schweiz und Dänemark. Ich gab es wieder zurück und verlangte ein Resumé. Ich erhielt es in der denkbar prägnantesten Form: «Kauft Butter in Dänemark!» Das hiess ganz einfach, dass Export möglich werde, wenn wir uns auch um den Import kümmern. Das lange Schriftstück brauchte ich nicht mehr zu lesen. Beherzigen Sie auch dieses vorbildliche Beispiel.

Wir alle müssen viel zu viel lesen. Vor lauter Lesen kommt man oft kaum mehr zu einer ruhigen Ueberlegung. Schreiben Sie daher immer nur kurze, prägnante Briefe und Berichte. Dies ist anfänglich vielleicht schwer, ja sogar sehr schwer, es ist aber erfolgreich, denn Sie bekommen dann auch sicher rasche und klare Antworten und Sie erleichtern die Zusammenarbeit.

In jeder Arbeitsgemeinschaft sind Reibungen möglich. Helfen Sie aber immer mit, solche rasch zu beseitigen. Wenn irgendwo eine Unstimmigkeit vorkommt, verlieren Sie Ihre Zeit nicht damit, einen Sündenbock zu finden. Beschränken Sie sich darauf, den oder die Fehler zu suchen. Wer Sündenböcke sucht, findet die Fehler nicht und beseitigt sie nicht, er schadet wiederum der Zusammenarbeit. Es ist übrigens auffallend, dass grosse, wichtige Anstände sehr rasch beseitigt werden. Nur die kleinen Fragen bleiben meist wie Kletten hängen. Der Geschädigte ist immer der Besteller. Helfen Sie mit, die Kleinlichkeit, wo Sie ihr begegnen, auszurotten und dafür die Grosszügigkeit zu stützen. Zusammenarbeit ist gleichwertig mit guter, humorvoller Kameradschaft, verbunden mit absoluter Offenheit und höchster Bescheidenheit ohne jede Heimlichkeit. Jeder sollte immer das Gefühl auslösen, dass er etwas gibt und bringt und nicht nur nimmt. Immer wieder ist das Verbindende zu betonen, nie das Trennende.

Lob und Tadel sind in einer Arbeitsgemeinschaft fast unumgänglich. Beide werden zu selten ausgesprochen. Wo ein Tadel nötig ist, soll man ihn offen aussprechen, jedoch immer aufbauend und nicht verletzend. Auch mit dem Lob soll man nicht knausern. Eine besondere Leistung darf und soll man als solche

immer hervorheben. Sie können auch sicher sein, dass man diese besondere Leistung immer sieht, ohne dass Sie sie besonders betonen. In der Arbeitsgemeinschaft darf man nie herumschimpfen, an diese Stelle lasse man eine Tat treten und am richtigen Ort offene, sachliche Kritik; letztere soll man aber auch selber annehmen und ertragen können. Der Wille zur Zusammenarbeit schafft uns zufriedene Klienten. Zufriedene Klienten sind eine bessere Werbung als die beste Propaganda. Umgekehrt zerstören unzufriedene Klienten die beste und kostspieligste Propaganda.

Wenn Sie einmal finden, dass in Ihrer Umgebung nicht alles so ist, wie ich es skizziert habe, lassen Sie sich dadurch nie entmutigen. Setzen Sie sich dann erst recht dafür ein, durch Ihr Beispiel mitzuhelfen, fehlerhafte Verhältnisse zu verbessern. Nichts wirkt mehr als ein gutes Beispiel.

Und nun gehen Sie mutvoll und mit Selbstvertrauen an die Arbeit. Haben Sie viel Geduld! Es wird Ihnen vorerst alles zu langsam gehen. Sie können aber sicher sein, dass wenn Sie anfangen und fortfahren über das nachzudenken, was ich Ihnen soeben gesagt habe, auch Ihre Zeit zum Aufstieg und Erfolg kommen wird. Bei uns Alten ist auch nicht alles von einem Tag auf den andern gekommen.»

## Kleine Mitteilungen, Energiepreisfragen, Werbemassnahmen, Verschiedenes

### Betriebserfahrungen mit dem elektrischen Dörren

In der «Schweizer Elektro-Rundschau», Nr. 5—6/1940, Seiten 27/28, hat die Subkommission B der Schweiz. Elektrowärmekommission (Präs. Dir. Stiefel, Basel) eine Mitteilung zwecks Förderung des Dörrens von Gemüse und Obst mit Elektrizität veröffentlicht. Im vergangenen Herbst waren an vielen Orten elektrische Dörranlagen in Betrieb, und die Kommission möchte die mit diesen Anlagen gemachten Erfahrungen sammeln und nach entsprechender Auswertung den Interessenten für die nächste Dörrsaison zur Verfügung stellen. Sie bittet daher alle Stellen, die über Erfahrungen mit Dörranlagen verfügen, hierüber bis Ende Januar 1941 dem Generalsekretariat des S.E.V. zu Handen der Schweiz. Elektrowärmekommission zu berichten. Von Interesse sind alle nähern Angaben über die Dörreinrichtungen selbst (Fabrikate, Bauart, Anschlusswert, Regulierbarkeit der Heizung und der Lüftung) und über die Betriebserfahrungen (Bewährung, Energieaufwand für verschiedenes Dörrgut, zweckmässige Temperatur und Dörrdauer, Eignung der verschiedenen Arten und Sorten Obst und Gemüse zum Dörren, Bewährung der Bedienungsvorschriften der Lieferanten). Erfahrungen über das Dörren im elektrischen Brat- und Backofen und in Haushaltdörranlagen sind ebenfalls erwünscht. Für Anregungen zur Verbesserung des Dörrens und Trocknens, sowie der Apparate hierfür ist die Kommission besonders dankbar.

### 25. Schweizer Mustermesse Basel

19.—29. April 1941

Mit einem gefälligen Prospekt richtet die Schweizer Mustermesse Basel zur üblichen Zeit an alle messefähigen Kreise der Schweiz die Einladung, sich an der nächsten Messe zu beteiligen. Ihr kommt über den Jubiläumscharakter hinaus heute mehr denn je eine ganz besondere Bedeutung zu. Wohl hat der Krieg vor unsern Landesgrenzen halt gemacht, aber Produktionshemmungen und Absatzstockungen als seine Begleiterscheinungen bleiben auch unserm Lande nicht erspart. Deshalb geht es jetzt nicht nur um die Erzielung der auch in schwerster Zeit lebensnotwendigen wirtschaftlichen Erfolge, sondern ebensosehr darum, die Bereitschaft der Schweiz für den nach dem Kriege wieder einsetzenden friedlichen Wettbewerb unter den Nationen rechtzeitig zu bekunden. Ein lebhaftes Bedürfnis nach Orientierung über die schweizerische Produktionskapazität für den Weltmarkt besteht übrigens auch heute schon, und für viele Artikel sind Absatzmöglichkeiten, auch nach dem Auslande, immer noch vorhanden. Deshalb ist die Messebeteiligung praktische Tat in der nationalen Leistungsgemeinschaft.

In knapp formulierten Wegleitungen hebt der Messeprospekt das heraus, was vorgängig spätern ausführlichen Bestimmungen dem Aussteller jetzt schon zu wissen not tut. Er vermittelt ferner eine gedrängte klare Uebersicht über die Platzmieten und über das, was alles in dieser Platzmiete inbegriffen ist. Endlich zeigt er, wie den Zeitnotwendigkeiten entsprechend die bisher üblichen 21 Messegruppen zweckmässig in 17 neue Gruppenformen übergeführt wurden. Diesen 17 Gruppen werden sich nach guter Tradition auch einige bewährte Fachmessen eingliedern.

So wird die Mustermesse wiederum ihrer hohen Berufung gerecht, auch in schwersten Zeiten ein getreues Spiegelbild schweizerischer Arbeit zu vermitteln. Aber es ist auch kaufmännische und nationale Pflicht eines jeden einzelnen Ausstellers, alle Sorgfalt auf die Auswahl und Bereitstellung seines Angebotes zu verwenden. Das heisst vor allem, den Entscheid für die Messebeteiligung möglichst früh zu treffen, schon heute eine gediegene und zweckentsprechende Gestaltung des Messestandes zu studieren, der eigenen Werbung rechtzeitig und nach allen Richtungen die nötige Sorgfalt zuzuwenden und für die Standvertretung nur eine vorzüglich qualifizierte Kraft in Aussicht zu nehmen. Wenn die Messeteilnehmer in den nächsten Wochen schon an diese Arbeit gehen, dann wird die Jubiläumsmesse 1941 sicher zu einem Erfolge werden.

### Ueber die Bestimmung der Grössen von Wärmespeichern

(Sonderdruck aus der Zeitschrift «Elektrizitäts-Verwertung», Heft 3—4, 1940/41). Von P. Moser, Betriebsingenieur des Inselspitals, Bern. 16 Seiten, 13 Abbildungen. Preis Fr. 1.50. Bezug durch den Verfasser: P. Moser, Ing., Murtenstrasse 15, Bern.

In einem ersten Teil stellt der Verfasser die Vor- und Nachteile der Dampf- und Warmwasserspeicher einander gegenüber. Er kommt zum Schluss, dass dem Warmwasserspeicher schon aus Raumgründen immer da der Vorzug