

Probenschau.

Unter dieser Ueberschrift werden alle von Bezieher der Papier-Zeitung eingesandten Muster von Erzeugnissen des Papier- und Schreibwaren-Faches, welche Neues oder Bemerkenswerthes bieten, kostenfrei besprochen.

Bismarck-Tinte. Bei Gelegenheit des bevorstehenden Geburtstages des grossen Kanzlers bringt die Firma *Reinh. Tetzer* in *Berlin SO.* aufs Neue die Tinte in den Handel, welche laut Schreiben vom 2. Januar 1871 aus Versailles vom damaligen Grafen von Bismarck angenommen wurde. Die Tinte ist eine leichtflüssige schwarze Eisengallustinte, welche den amtlichen Vorschriften für Tintenprüfung entspricht. Die hübsche Etikette auf den Fläschchen zeigt das Bild des Kanzlers. Der angehängte saubere kleine Korkzieher aus Weissmetall ist eine willkommene Beigabe.

Papier- und Pappen-Dickenmesser. Von *Louis Schopper*, Anstalt für Präcisions-Mechanik, *Leipzig*, werden Dickenmesser für Papier und Pappe verfertigt, welche den verschiedenen Gebrauchszwecken entsprechend eingetheilt und ausgestattet sind.

Nachstehende Fig. 1 zeigt einen Papier-Dickenmesser für Sortirsäle, der sowohl für Hand- als auch für Fussbetrieb eingerichtet ist. Letztere Einrichtung ermöglicht sehr rasches Sortiren, da beide Hände freibleiben. Der Mechanismus befindet sich in einer geschlossenen Hülse und ist daher vor Staub und andern äussern Einwirkungen geschützt. Die genaue Nullstellung wird durch eine mit Randriefelung versehene Scheibe leicht und schnell bewirkt. Der seitliche Hebel dient zur Betätigung des Dickenmessers mit der Hand; für Fussbetrieb wird ein anderer Hebel, welcher sich auf der hintern Seite befindet, durch eine Schnur mit dem Fusstritt verbunden. Wenn der Hebel niedergedrückt wird, so hebt sich das auf dem Fuss ruhende Messplättchen und nimmt den auf dem Zifferblatt schwingenden Zeiger mit. Das Papier wird unter das Messplättchen gelegt und dann der Hebel freigelassen, wodurch das gehobene Plättchen sich auf das einge-

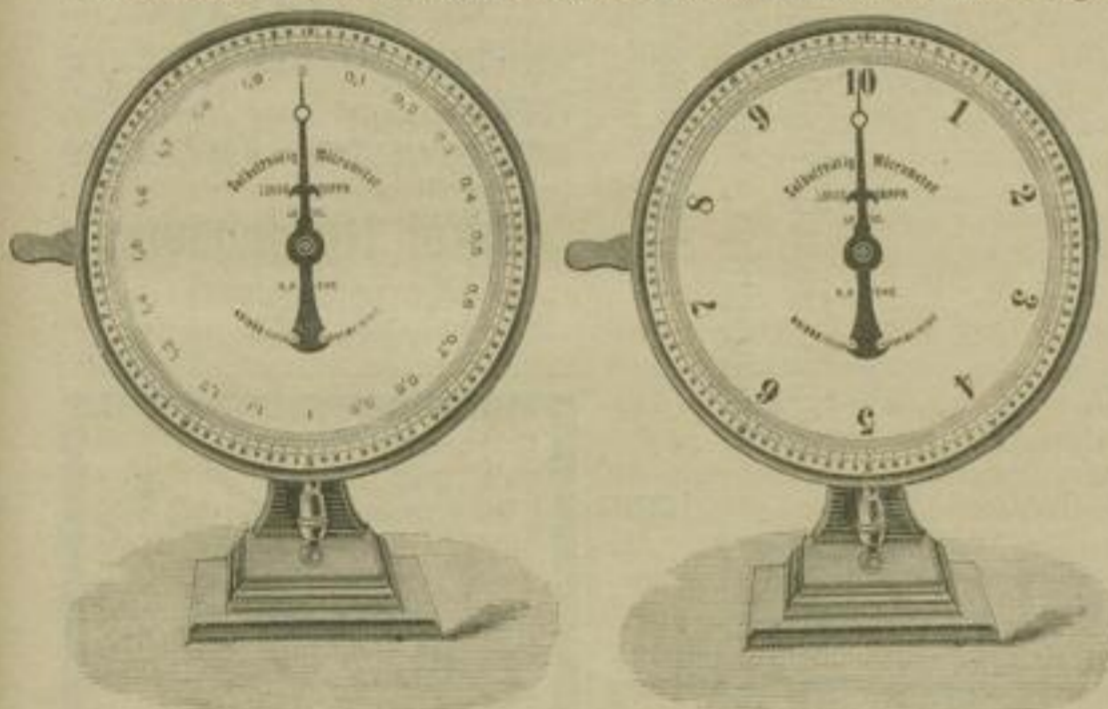


Fig. 1.

Fig. 2.

schobene Papier senkt, und gleichzeitig der Zeiger entsprechend zurückgeht und auf der Skala, welche 420 mm Durchmesser hat, die Dicke des Papiers in $\frac{1}{100}$ mm anzeigt. Da die Vorrichtung stets mit gleichem Druck arbeitet und der Zeiger sofort stillsteht, sind Verschiedenheiten in den Messungen ausgeschlossen.

Der Pappen-Dickenmesser oder -Sortirapparat, Fig. 2, ist ebenfalls für Hand- und Fussbetrieb eingerichtet. Die Skala zeigt Dicken von 0 bis 10 mm an, und ist in $\frac{1}{100}$ mm eingetheilt.

Für den Gebrauch in Verkaufsstellen und für den Schreibtisch werden besondere kleine Dickenmesser angefertigt; der sehr wenig Platz wegnehmende Apparat giebt, wie wir uns durch viele Versuche überzeugt haben, immer übereinstimmende Messungen.

Für fortwährende Ueberwachung der Dicke an der laufenden Papierbahn verfertigt *Louis Schopper* einen Dickenmesser, welcher sich an jeder Papiermaschine anbringen lässt und durch zwei Kontrollapparate die Dicke der Bahn auf beiden Seiten anzeigt. Unterschiede in der Dicke, die nur 1 g das qm entsprechen, sollen noch deutlich wahrzunehmen sein.

Die beschriebenen Apparate sind sämmtlich durch Patente geschützt.

Pipifex heisst eine von *Geo. Schneider Nachf.* in *Leipzig* in den Handel gebrachte Kugelklammer aus Messing, die sowohl als Briefbeschwerer als zum Festhalten von Papieren benutzt werden kann. Die Klammer hat die Form einer Hand, welche mit dem

Ballen auf einer massiven Platte ruht. In der Wölbung der Hand befindet sich eine frei bewegliche Glaskugel, welche durch die Fingerspitzen am Herausfallen verhindert wird. Der Grundgedanke ist also der gleiche wie bei der in *Hofmann's Handbuch S. 1376* durch Fig. 1329 veranschaulichten Klammer zum Aufhängen von Pappen. Die Platte hat oben und unten ein Loch und kann daher auch an die Wand gehängt werden. Da Papiere und Karten durch einfaches Einschleiben unter die Kugel ohne weiteres festgehalten werden, eignet sich diese kleine Neuheit für jede Schreibstube.

Kaufmännische Korrespondenz.

... März 1895.

Wenn man die heut zu Tage in kleineren, mittleren und grösseren Geschäften übliche Korrespondenz einer Kritik unterzieht, so kommt man oft zu ganz eigenthümlichen Wahrnehmungen, und ich will hier nachstehend solche aus einer mehrfachen und langjährigen Praxis zu schildern suchen.

Man sollte doch in den meisten Fällen annehmen können, dass ein gutes kaufmännisches Geschäft eine Anfrage oder sonstigen höflichen Brief möglichst bald in gleicher Weise sachgemäss erledigt. Das trifft jedoch in den meisten oder doch in sehr vielen Fällen leider nicht zu, denn es erfolgt oft von ganz guten und kaufmännisch geleiteten Geschäften gar keine, in manchen Fällen sehr verspätete und häufig ungenaue und unvollständige Antwort. Dass in derartigen Fällen eine Geschäfts-Verbindung mit dem anfragenden Hause sehr in Frage gestellt werden kann, ist ausser allem Zweifel.

Gerade in unserem Fach giebt es viele nachweislich gute Häuser, welche in der Papier-Zeitung grosse ständige Anzeigen erlassen, auf welche denn auch naturgemäss viele Anfragen erfolgen. Wenn solche zu einem Geschäft führen sollen, ist vor allem prompte Erledigung erforderlich. Man muss nur bedenken, dass der Anfragende seinen Kunden wieder Offerte machen will und dazu die Erledigung seiner Anfrage braucht. Wie sieht es nun meistens oder sehr oft mit dieser Erledigung aus? In den meisten Fällen dauert es schon 8 Tage, bis überhaupt eine Antwort erfolgt, sehr oft sogar muss man noch ein- oder zweimal um endliche Erledigung bitten. Wie oft hat sich der Reisende bei den Kunden abgemüht, um mit denselben ein Geschäft zu erzielen, was ihm trotz aller Anstrengung nicht gelang und musste sich mit der Zusicherung begnügen, »der Kunde wolle bei eintretendem Bedarf schriftlich darauf zurückkommen.« Wendet sich der Kunde dann wirklich an das Haus, so muss er mehrere Tage auf eine Antwort warten und bekommt diese endlich in so hochfahrendem und abstossendem Tone, dass der Kunde ein für alle Male die Lust verliert, mit einer derartigen neuen Bezugsquelle anzuknüpfen. Bei der nächsten Tour erklärt der also behandelte Kunde dem Reisenden einfach: er habe nicht Lust, mit einem Hause in Geschäfts-Verbindung zu treten, welches es kaum der Mühe werth findet, überhaupt zu antworten und dann den anfragenden Kunden so oberflächlich und wegwerfend behandelt. Wer ist nun daran Schuld, dass sich die schon halb angebaute Geschäfts-Verbindung im Entstehen zerschlägt? Der Reisende, der sich redlich abgemüht hat, die Vortheile seines Hauses in das richtige Licht zu stellen, gewiss nicht — sondern nur die unsachgemässe Korrespondenz. Hier macht der Ton die Musik!

Es ist ja leider nur zu wahr, dass es heutzutage wenige junge Kaufleute giebt, welche Talent zu sachgemässer Korrespondenz haben, aber sehr oft liegt die Schuld noch mehr an den Leitern, die nicht das Zeug haben, um ihren Leuten als Vorbild zu dienen. Der allzu *schneidige* Ton ist im Geschäftsleben nicht immer am Platze, und man verdirbt oft damit mehr, als man gut macht. Merkwürdiger Weise wird derselbe oft von solchen Häusern angeschlagen, die es eigentlich, wie man im gewöhnlichen Leben sagt, garnicht nöthig haben, indem sie weder glänzend fundirt sind, noch Ueberfluss von Bestellungen im Buche haben.

Jedenfalls möchte ich in allen Fällen rathen, einem neuen Kunden, den man persönlich noch garnicht kennt, in den ersten Briefen nicht gar zu viele Bedingungen und Klauseln zu stellen, da solche dem Anfragenden von vornherein die ganze beabsichtigte Geschäfts-Verbindung verleiden und ihn abschrecken können. Wenn es z. B. in der ersten halben Seite des Briefes diktatorisch heisst: »Wir bemerken Ihnen ausdrücklich, dass wir in einer Stärke nur bei mindestens 1000 kg eine Anfertigung vornehmen können, ferner behalten wir uns 4 bis 6 Wochen Lieferzeit vor und trassiren stets drei Monat dato gegen Accept.« usw. so sind damit dem Anfragenden eigentlich mehr die Schatten- als die Lichtseiten gezeigt. Den unangenehmeren Theil der Bedingungen kann man ja noch hinzufügen, wenn es von einer Anfrage zu einem wirklichen Auftrage kommt. Ein grosser Uebelstand ist auch, dass viele Papierfabriken absolut kein Lager haben, infolgedessen alles erst auf Verlangen anfertigen müssen und oft nicht imstande sind, eine wenn auch nur kleine Probe zu liefern. Der Abnehmer muss doch auch mit einer kleinen Menge einen Versuch machen, ehe er sich zur Bestellung einer grösseren entschliesst. Man halte doch im eigenen Interesse den Ton der einleitenden Briefe so, dass er nicht Anlass zur Unzufriedenheit geben kann und sehe darauf, einen Korrespondenten zu haben, der Talent dazu hat, die Eröffnung angenehm und ermunternd zu gestalten. Manche Geschäfte, mit Ueberfluss an Aufträgen, brauchen derartige Bemühungen allerdings nicht, doch sind viele unserer mittleren und grossen Fabriken nicht in dieser angenehmen Lage und müssen deshalb den bestehenden Verhältnissen Rechnung tragen.

z.