

ein Kostüm verkauft werden soll. Auch die verschiedenen Seiten des alltäglichen Geschäftsbetriebes wurden hier veranschaulicht. Es wurde auf der Bühne gezeigt, wie ein Kunde von der Art, wie ihn kein Geschäft gern sieht, ein Paar Schuhe umtauschen wollte. Der Verkäufer begrüßte die Dame mit der grössten Zuvorkommenheit, machte dann den Rayonchef auf die Angelegenheit aufmerksam, der gleichfalls die Zuvorkommenheit selbst war, und der Vorfall fand damit sein Ende, dass der Kunde die Schuhe umtauschte und zugleich ein zweites Paar kaufte, das doppelt soviel kostete als das früher gekaufte. Es sollte damit gezeigt werden, dass Kunden, die erst ungerechtfertigte Ansprüche an das Geschäft stellten, zufriedengestellt werden können, nachdem sie in der zuvorkommendsten Weise behandelt wurden. In einem anderen Beispiel kam ein Mann auf die Bühne, um einen Hut für seine Frau zu kaufen. Auch an diesem Beispiel wurde dem zuschauenden Personal gezeigt, wie in einem solchen Falle das Verkaufspersonal dem Kunden helfend beistehen sollte. Diese Idee des Warenhauses ist sicher originell und hat den Vorteil, dass hier dem Verkaufspersonal gezeigt werden kann, wie sich Vorkommnisse im alltäglichen Geschäftsleben ereignen und zur Zufriedenheit des Kunden sowohl wie des Geschäfts erledigt werden können.

Die Uhr eines Fliegers, des bekannten österreichischen Oberleutnants Bier, fiel kürzlich, als er in einer Höhe von 400 m über dem Lindenthaler Flugplatz schwebte, herab. Man sollte denken, dass ein Fall aus solcher Höhe die totale Zerschmetterung der Uhr zur Folge haben müsste, indessen sind erstaunlicherweise die zarten Teile vollkommen unverletzt geblieben. Die Uhr ist eine goldene Repetieruhr mit Chronograph in mittlerer Schwere. Ihr Deckel ist abgerissen und hat eine tiefe Beule davongetragen; das Gehäusemittelteil ist an der Auffallstelle total eingedrückt; der Glasrand ist verloren gegangen; das Werk ist halb aus dem Gehäuse gesprungen, aber am Werke selbst zeigen sich merkwürdigerweise keine Spuren einer Verletzung, wenn man von einem kaum sichtbaren Sprunge am Rande des Zifferblattes absieht. Unruhewelle, Steinlöcher usw. und alle anderen zarten Teile der Hemmung sind unverletzt geblieben, was um so erstaunlicher ist, wenn man bedenkt, dass beim Auffall die Uhr senkrechte Lage hatte, wie die Art der Verletzung des Gehäuses zeigt, und wenn man sich überhaupt diese fast zerstörende Verletzung betrachtet. Die Uhr steht allerdings, aber nicht an irgendeinem Bruche, sondern am Schmutz, der bei ihrem Liegen im Acker hineingekommen ist. Es kann also eine Uhr auch einmal einen guten Engel haben, der sie vor Schaden schützt.

Nutzbringende Reparaturarbeit. Vor einigen Wochen erschien im „Journal“ ein Artikel über die Berechnung der Reparaturpreise. Da er sich auf die rein rechnerische Seite dieses Gegenstandes beschränkte, dürften einige allgemeine Ratschläge zur Erreichung eines nutzbringenden Reparaturgeschäftes nachträglich nicht unangebracht sein. Ein Fachgenosse aus Amerika sprach darüber gelegentlich der Tagung des Verbandes, welchem er angehört, in kurzen Sätzen folgendes:

Erstens, vor allen Dingen liefere erstklassige Arbeit.

Zweitens, suche niemals deine Arbeit durch Verwendung geringeren Materials zu verbilligen. Er meint damit die Verwendung nachgemachter Furnituren, anstatt der etwas teureren, aber erstklassigen Originalfurnituren der betreffenden Fabrik.

Drittens, versichere dich, dass du die vorhandenen Fehler an der Uhr richtig feststellst; z. B. kann, wenn eine Uhr zum Einsetzen einer neuen Feder angenommen wird, ein Deckstein gebrochen sein, trotzdem die Uhr geht; oder es kann ein eingelaufener Zapfen vorhanden sein, oder eine lose sitzende Ellipse; ganz abgesehen von der wahrscheinlich notwendigen Reinigung.

Eine weit verbreitete Gewohnheit bei den Uhrmachern ist es, die Aufziehewelle zu drehen, und wenn sie finden, dass die Feder gebrochen ist, dem Kunden ohne weitere Prüfung zu sagen: „Die Feder ist gebrochen“.

Der Kunde fragt dann, was es kostet, eine neue Feder einzusetzen, und der Uhrmacher antwortet dann: 2 Mk. oder 2,50 Mk., je nachdem er die Preise dafür nimmt. Wenn der Kunde dann gegangen ist, setzt er sich hin und beginnt mit der Reparatur. Und sofort hat er die Schererei. Eine gebrochene Feder, ein gebrochener Deckstein, vielleicht verbogene oder eingelaufene Zapfen und eine schmutzige Uhr. Das alles musste er nun für den vereinbarten Preis von 2 Mk. oder 2,50 Mk. machen, denn der Kunde verlangt mit Recht nach der Reparatur eine wieder gut gehende Uhr. Entfernt er die Fehler nicht, so wird der Kunde nicht zufrieden sein, und verlangt er mehr dafür, so wird die Unzufriedenheit des Kunden noch grösser sein, denn er fühlt sich übervorteilt. Das ereignet sich häufig bei der Mehrzahl der Uhrmacher.

Viertens, sei höflich und gefällig gegen jeden, der in dein Geschäft kommt, weil du nicht weisst, ob er nicht wiederkommen und dir Geld verdienen lassen wird, wenn es auch wahr ist, dass der Uhrmacher vielmals von wichtiger Arbeit durch Leute abgehalten wird, die seine Hilfe für Kleinigkeiten in Anspruch nehmen, ohne dass er eine sofortige Entschädigung fordern kann.

Fünftens, gewöhne dich daran, gute Preise zu nehmen. Lass das Publikum wissen, dass du nicht der billigste Uhrenreparateur, aber der beste bist, welcher der reparierten Uhr ihre Qualität, die sie von neu aus besitzen hat, erhält bzw. wiedergibt.

100jähriges Geschäftsjubiläum. Am 28 August d. J. feiert das Uhrengeschäft von C. Bernhardt in Weimar das 100jährige Bestehen. Im „Weimarschen Wochenblatt“, Nr. 69, vom 28. August 1812 steht folgende Annonce:

„Uhrmacher etabliert. Dass ich mich nunmehr etabliert habe, zeige ich einem geehrten Publikum hiermit ergebenst an und bitte, da ich sowohl kleine als auch grosse Uhren verfertige und repariere, mich mit Zutrauen zu beehren. Durch prompte und reelle Bedienung werde ich mich desselben gewiss würdig zu machen suchen.“

Wilhelm Bernhardt, Uhrmacher,
wohnhaft Frauenthorstrasse, Bezirk C, Nr. 77.“

Adam Christian Wilhelm Bernhardt, geboren am 20. August 1783, gestorben am 18. Februar 1868, verheiratete sich 1823 und hatte fünf Söhne und drei Töchter, davon lebt noch ein Sohn in England und eine Tochter in Weimar. Sämtliche Söhne erlernten das Uhrmacherhandwerk. Der älteste (Louis, geboren 1823) machte sich 1851 in Apolda selbständig und starb daselbst 1883. Karl, geboren 1828, übernahm das väterliche Geschäft 1859 und starb 1888. Richard ging nach London und lebt heute daselbst. Franz wanderte nach Amerika aus und ist daselbst verstorben. Oskar starb in jungen Jahren in Schweden. Zwei Söhne von Louis wurden ebenfalls Uhrmacher, der eine (Ludwig) ist in Apolda, Otto in Zittau selbständig. Dieser hat einen Sohn der auch Uhrmacher wird. Franz hatte ebenfalls zwei Söhne Uhrmacher werden lassen. Karls Sohn übernahm nach dem Tode seines Vaters das Geschäft und starb 1909. Seine Witwe führt das Geschäft weiter, damit es möglichst der Sohn später übernimmt. Also eine Uhrmacherfamilie. Noch zu erwähnen ist, dass in derselben Nummer des Wochenblattes, und zwar auf der ersten Seite, der Uhrmacher Adam Christian Wilhelm Bernhardt mit noch anderen aufgefordert wird, sich zum Militär zu melden, da er die Zeit hat verstreichen lassen.

Danzig. Der Minister für Handel und Gewerbe hat den Beschluss der Handwerkskammer Danzig, wonach die zulässige Zahl der Lehrlinge im Uhrmachergewerbe ohne Rücksicht auf die Zahl der beschäftigten Gehilfen auf zwei erhöht wird, genehmigt.

Waltham zur Messe. Zu den regelmässigen Ausstellern gelegentlich der vom 25. bis 31. August in Leipzig stattfindenden Herbstmesse gehört wieder die Philadelphia Watch Co. m. b. H. in Hamburg, Poststrasse 3, die ihre grosse Kollektion von über 500 verschiedenen Mustern von Philadelphia-Walthamuhren, noch um einige weitere Ausführungen vermehrt und auch ihrem Reklamematerial, welches sie ihren Kunden zur Verfügung stellt, wieder neues Blut zugeführt hat. Diese grossartige, einzig dastehende Bemusterung wird die erhofften geschäftlichen Erfolge wohl zeitigen, zudem das Reklamematerial, besonders wegen dem, was es besagt, seine Wirkung auf das Publikum und für den Uhrmacher nicht verfehlt. Es ist Reklame im besten Sinne des Wortes, d. h. nur öffentliche Feststellung der Tatsachen, nicht hohler Phrasendrusch. Aber die gewaltige ernste Sprache dieser Tatsachen verfehlt auch ihre Wirkung nicht. Es ist bei den regelmässigen Besuchern dieser Messausstellung bekannt, dass immer etwas dabei zu profitieren ist, sei es auch manchmal nicht sicht- und greifbar, sondern nur eine neue Idee, eine eigenartige Manier für den Handel, oder sonst ein geschäftlicher Wink, dessen Verwertung sich später als nützlich erweist. Da die Firma jedem Uhrmacher, auch dem Nichtkäufer, bereitwilligst jede Auskunft zusichert, so kann im Interesse der besseren Unterweisung in fachlicher und kommerzieller Hinsicht, jedem Kollegen der Besuch empfohlen werden. Einer, jedes Gefühl der Peinlichkeit von vornherein ausschliessenden Aufnahme, kann der ordentliche Fachmann — aber eben nur ein solcher — versichert sein; dafür sorgt schon die der Firma eigene vornehme Auffassung von der Art Geschäfte zu machen. Das Messlokal befindet sich im Handelshof, Zimmer 193, und ist durch Fahrstuhl von jedem der vier Portale aus leicht zu erreichen. Es verbindet das Ideal der Firma: Abgeschlossenheit von dem Heer der Sehleute und Branchenfremden, mit einer ganz zentralen Lage. Möge ihr der geschäftliche Erfolg auch im neuen Lokale im gleichen Masse treu bleiben.

Die „Sächsische Orchestrion-Fabrik F. O. Glass in Klingenthal“ stellt zur diesjährigen Michaelismesse ihre rühmlichst bekannten Fabrikate, wie Valsonora-Gewichtsorchesterions mit Stifwalzen, elektrisch-pneumatische Klaviere und Orchesterions mit oder ohne Lichteffektaufbauten, im „Grossen Reiter“ (Petersstrasse 44), dritter Laden rechts in der Passage, in reicher Auswahl aus. Die Firma, welche bekanntlich erst seit Mitte Februar d. J. wieder in Betrieb ist und den Verkauf ihrer Fabrikate nicht wieder einer einzigen Leipziger Grossfirma übertragen hat, sondern in Zukunft direkt an alle Grossisten und bedeutenderen Händler sowie Exporteure zu liefern beabsichtigt, hat keine Mühen und Kosten gescheut, für die bevorstehende Messe einige tatsächlich geschmackvolle neue Modelle auf den Markt zu bringen. Ohne im voraus schon Ausführliches berichten zu wollen, möchten wir nur erwähnen, dass sowohl in Gewichtsorchesterions als auch in elektrisch-pneumatischen Klavieren und Orchesterions eine Anzahl neuer Modelle in neuen modernen Gehäusen mit neuartigen, äusserst eindrucksvollen Verglasungen oder mit Lichtwechselapparaten, zur Ausstellung kommen. Ganz besonders sei dabei auf zwei neue billige Modelle in Walzenorchesterions, sowie ein preiswertes, elegantes elektrisch-pneumatisches Pianino mit Mandoline und Xylophon und vor allen Dingen auf das schon kürzlich erwähnte Kunstspielviolinchenklavier und endlich auf ein kleines pneumatisches Orchestrion mit sämtlichen Begleitinstrumenten hingewiesen. Schon diese wenigen Angaben mögen die Reichhaltigkeit der Ausstellung andeuten. Wir können deshalb jedem Interessenten nur empfehlen zur Messe nach Leipzig zu kommen und sich die Musterausstellung der „Sächsischen Orchestrion-Fabrik F. O. Glass“ anzusehen.

Neuer Katalog. Die Firma Berliner Metall- und Alfenidwarenfabrik Carl Krall, G. m. b. H., Berlin SO., Elisabethufer 5/6, lässt soeben ihren neuen Katalog „C“ erscheinen, und zwar diesmal entsprechend dem Umfange, den die Geschäfte der Firma genommen haben, in fünf Sprachen. In übersichtlicher Weise angeordnet, sehen wir darin zunächst die Hauptspezialitäten der Firma: Fruchtschalen, Tafelaufsätze, Fruchtkörbe und Bowlen abgebildet. Es folgt eine reichhaltige Kollektion Jardinieren und Blumenvasen, reich geschliffene Kristallgegenstände im englischen, sogen. „Plated“-Geschmack montiert, sowie Butterdosen, Pokale, Bacher, Sahneservice und Leuchter. Die Firma, die bekanntlich seit Jahren auf der Leipziger Messe im „Städtischen Kaufhaus“ eine umfangreiche Ausstellung ihrer Erzeugnisse veranstaltet, ist, wie sie uns mitteilt, gern bereit, unseren Lesern den neuen Katalog auf Wunsch gratis und franko zu übersenden.