

vorteilhafter, wenn die Goldauflage nach Tausendstel bezeichnet ist und nicht nach Garantie Jahren. Der eine Fabrikant verspricht auf seine Ketten mit schwächerer Goldauflage 20 Jahre Garantie, um sie überhaupt los zu werden; der andere gibt bei einer bedeutend stärkeren Goldauflage nur 15 oder bloss 10 Jahre Garantie, um reell zu sein. Ich halte die Zeitgarantie für zwecklos und richte mich in den Qualitäten nur nach den Preisen und der Stärke der Goldauflage.

E. K. in K.

Antwort 5.

Mein Herr! Wie Sie selber wahrnehmen, ist die Kette mit 10jähriger Garantie bedeutend breiter als die mit 20jähriger Garantie. Ausserdem ergibt sich bei dieser Kette, als komplizierteres Muster, ein höherer Fassonpreis. Im umgekehrten Falle würde jedoch die Magnetkette um etwa 10 Mk. teurer sein. Also sind Würde und Preis zu erklären, angemessen und gerechtfertigt.

T. H. in W.

Briefwechsel des Uhrmachermeisters Hammerschlag mit seinem alten Freunde und Kollegen Ladenberg¹⁾.

Lieber Freund Ladenberg!

Dein letzter Brief war für mich eine grobe Enttäuschung, weil ich mir eingebildet hatte, Deine Anerkennung zu erhalten für manches, was bei mir in den letzten Jahren besser und moderner geworden ist. Anstatt dessen findest Du einen Tadel nach dem anderen, und für meinen Stolz, die neue Ladenfront, hast Du kein Auge gehabt, oder tust wenigstens so, als hättest Du sie gar nicht gesehen. Ich will es Dir gern gestehen, dass ich etwa 14 Tage lang tatsächlich Ursache zu haben glaubte, die gekränkte Leberwurst zu spielen. Indessen, das hat sich aus ganz besonderen Gründen wieder gelegt und ich habe, leider etwas zu spät für dieses Mal, aus Deiner Kritik meine Lehren gezogen und eingesehen, dass sich an allen diesen kleinen Mängeln empfindliche Menschen stören können und entweder gar nicht erst in den Laden kommen, oder das nicht zum zweiten Male resp. dauernd tun.

Was das für ganz besondere Gründe gewesen sind? Nun, ich habe festgestellt, dass ich trotz aller Mühe gegenüber dem Vorjahr einen Minderumsatz habe, was ich mir natürlich mit allerlei Ursachen, die ausserhalb mir und meines Geschäftes liegen, zu erklären suchte. Diese Gründe waren ja diesmal billig wie Brombeeren: Krieg, Verluste auf allen Gebieten des Wirtschaftslebens, schlechte Prophezeiungen für das Jahr 1913, die im 20. Jahrhundert immer noch geglaubt werden usw., mögen auch tatsächlich das Weihnachtsgeschäft im ungünstigen Sinne beeinflusst haben. Und schon zog ich mich, innerlich trotz alledem zufrieden, hinter meine Selbstgerechtigkeit zurück, in dem stolzen Bewusstsein, an dem schlechteren Geschäft keine Schuld zu tragen. Da erzählen mir bekannte Reisende zweimal hintereinander, dass mein Schräg-à-vis, der mir durch Deine anerkennenden Worte nur noch mehr auf die Nerven gefallen war, glaubwürdig erzähle, sein Umsatz sei in diesem Jahre um einen beträchtlichen Prozentsatz höher gewesen als jemals vorher.

Das hat mich gewaltig aufgerüttelt. Also war doch noch etwas zu machen, trotz der schlechten Zeiten! Und wie ich nun so mit meinem moralischen Katzenjammer und meinem geknickten Selbstgefühl dasitze, dämmerte es mir langsam, dass ich Dich wieder einmal verkannt hatte. Du hast ja eine etwas handschuhlose Manier, mich auf meine Mängel aufmerksam zu machen, aber Du denkst wahrscheinlich ganz mit Grund, dass die Wunde schmerzen muss, wenn sie heilen soll. Nun fiel ich schnell in das andere Extrem.

Die Beleuchtungsfrage war noch vor Weihnachten erledigt, d. h. ich kaufte auf zwei der Gaslampen die fehlenden Strümpfe, vor welcher Ausgabe ich mich immer scheute, und dann sah die Sache schon besser aus. Aber ich erkläre Dir ausdrücklich, dass es sich nur um etwas Vorläufiges handelt, denn mein Schaufenster wird modern werden. Ich mache jetzt schon in der Stadt Studienreisen, um die Beleuchtung der anderen Geschäfte und ihre Wirkung kennen zu lernen, damit ich im Herbst dann mit einem Griff das Richtige habe.

Deine Bemerkung, dass Du in den Laden hineinstolperst, da er eine Stufe tiefer liegt als das Trottoir, verstand ich ganz gut. Aber ich tröstete mich damit, dass ich früher einen höheren

Laden hatte, als das Trottoir, da stolperten die Leute sogar zweimal, einmal wenn sie hereintraten und einmal wenn sie hinaustraten. Nach meiner Bekehrung habe ich aber schleunigst beim Tischler eine Vorstufe machen lassen, so dass der Kunde die Stufe, die dann kommt, deutlich bemerkt, und tatsächlich scheint es angenehm zu wirken.

Durch meine Ladentür zu gucken, wird Dir heute kaum noch möglich sein; denn die von Dir so gehassten „schändenden“ Plakate sind entfernt, und meine Frau hat einen schönen Vorhang innen angebracht, der später durch eine matte Scheibe mit Firma ersetzt werden soll. In einer so kleinen Stadt kennen sich zu viele Leute, und es ist ihnen angenehm, von aussen nicht gesehen zu werden, wenn sie im Laden stehen.

Deine missbilligenden Blicke auf die der Ladentür gegenüberliegende Wand habe ich wohl bemerkt. Ich habe mir diese daraufhin einmal gründlich angesehen und erkannt, dass sie gerade für einen Blick von ausserhalb des Ladens oder von der Ladentür aus eine recht schlechte Empfehlung darstellt; denn alte Ladenhüter, die schief hängen, verstaubt und verschossen sind, ebenso Reparaturen, die unregelmässig die Wand bedecken, gestatten keine zugkräftige Dekoration. Es ist aber hauptsächlich der eiserne Ofen, der dort steht, schuld, dass wir diese Gegend als zweitklassig, gewissermassen nur als „Dreckecke“ betrachten. Dass aber dieses Bild den ersten Eindruck darstellt, den der Kunde von meinem Geschäftslokale empfängt, war mir noch gar nicht so recht zum Bewusstsein gekommen. Das wird alles anders, denn ich weiss aus eigener Erfahrung, dass der erste Eindruck, wenn auch nicht immer der entscheidende, so doch stets von grossem Einfluss für das Gesamturteil bleibt. Deswegen wird im Sommer der Ofen aus dem Laden verschwinden, ebenso wie unsere Arbeitsplätze aus dem Laden verschwinden werden, für die wir die Heizung in der Hauptsache brauchten.

Wenn Du, wie ich hoffe, mich wieder einmal besuchen wirst, will ich Dir, soweit es in meinen Kräften steht, alle Dinge aus dem Wege geräumt haben, die Dir Ursache geben könnten, an ihnen und an mir herumzumäkeln. Anders kann ich mich bei Dir nicht für Deine Winke und Ratschläge bedanken, als dass ich sie befolge, und ich denke, dass Du damit am besten zufrieden bist.

Sogar meine Strassenuhr wirst Du richtiggehend finden, selbst wenn Du unangemeldet kommst. Alter Junge! Mir ist selten ein Vorwurf im ganzen Leben so in die Seele gegangen, wie der Deinige wegen der Strassenuhr, vielleicht weil Du so sehr damit im Rechte warst. Ich bilde mir soviel auf meine Kunst ein, sitze jahraus jahrein auf meinem Platze, um den Zeitmessern den richtigen Schritt beizubringen, und unterlasse es, meiner Strassenuhr, die von dem Werte meiner Leistungen auf diesem Gebiete nach aussen der sprechende Ausdruck sein soll, in dieser Beziehung auf den Zahn zu fühlen. Gewiss, ich wusste, dass sie differiert, aber wer seine Uhr kontrollieren will und Kunde von mir ist, kann in den Laden kommen und tut es auch. Alle anderen aber, die draussen vorbeigehen, haben kein Interesse daran, ob die Uhr etwas vor- oder nachgeht, denn so teuer ist hier die Zeit noch nicht; wenigstens habe ich kein Interesse daran, ihnen, den Nichtkunden, unbedingt die richtige Zeit zu bieten. So dachte ich! Aber, dass es eine schlechte Reklame ist und geeignet meinen Ruf herabzusetzen, das fällt mir erst

¹⁾ Wir verweisen auf Nr. 18, S. 278; Nr. 20, S. 311; Nr. 22, S. 343 und Nr. 24, S. 375, Jahrg. 1911; Nr. 2, S. 18; Nr. 6, S. 87; Nr. 7, S. 100; Nr. 9, S. 137; Nr. 12, S. 183; Nr. 14, S. 214; Nr. 17, S. 261; Nr. 20, S. 321; Nr. 23, S. 373, Jahrg. 1912.