

Es kostet mehr, genaue Aufzeichnungen, die sich analysieren lassen, nicht zu machen, als es kostet, sie zu machen.

Jedes Stück im Goldwarenladen sollte wenigstens zweimal im Jahre neu etikettiert werden. Waren, die oft gezeigt werden, müssen alle zwei Monate frisch etikettiert werden.

Die Waren- und Versandhäuser zwingen die Uhrmacher, bessere Kaufleute zu werden, genau so wie Eisenbahnzeit-Inspektoren sie gezwungen haben, bessere Uhrmacher zu sein. Jene, die aufwachen und geschickt und klug arbeiten, werden nicht untergehen. Jene, die es nicht tun, werden ihren Anteil am Uhrengeschäft verlieren — wenn sie überhaupt einen haben.

Weisst du, was du über dein Geschäft nicht weisst? Wenn nicht, führe Bücher, und sie werden es dir lehren.

Inserieren in Zeitungen mit weiter, allgemeiner Verbreitung ist in vielen Fällen wie ein Bittgang um Regen. Die heimische Zeitung mit ihrer kleinen Auflage wird bessere Erfolge zeigen.

Inserieren in Zeitungen an solchen Orten, wo die Waren nicht zu sehen und zu verkaufen sind, ist Verschwendung. Es schafft keine Nachfrage. Man wird Stellvertreter kaufen — die Waren der anderen Kollegen, nicht die deinen.

Es gibt keine bessere Schutzmarke als den eigenen Namen. Das gilt jenen Uhrmachern, die sich eine Schutzmarke anschaffen oder hinter einem fremden Namen zurückziehen, weil sie denken, damit bessere Geschäfte zu machen. Angenommen, Tiffany hätte Schutzmarken angenommen und sie später gewechselt, würdest du wissen, wer gemeint ist, wenn von Tiffany gesprochen wird?

Inserieren ist wie der Ankauf von Rechnungen, deren Zahlung über Jahre hinaus verteilt ist. Die einen werden ununterbrochen bezahlt, der Rest kommt nach und nach in vielen Jahren. Tiffany weiss das, und er inseriert Tiffany, weil der Name das einzig bleibende Ding in seinem Geschäft ist.

In einem Lande mit weiten Entfernungen und grossen Flächen wird der Grossist nicht aufhören zu existieren, da er als grösserer Aufhäufel und wirtschaftlichster Vertreter von Waren unentbehrlich bleibt. Er ist ein bedeutender finanzieller Faktor in geschäftlicher Beziehung. In grossem Masse ist er der Bankier des Geschäfts, sowohl in Rücksicht auf das ihm ge-

hörende grosse Warenlager, wie es für einen wirtschaftlichen Vertrieb nötig ist, als auch aus dem Grunde, dass er in besserer Lage ist, als der richtige Bankier, um den Kredit zwischen Fabrikanten und Detaillisten zu handhaben. Seine intime Kenntnis von der Branche, in welcher er Geschäfte macht, und seine erge Fühlung mit den Detaillisten und mit den geschäftlichen Verhältnissen des Landesteiles, in dem er arbeitet, sind der Grund dafür.

Du kannst kein lebendiges, wirksames Schaufenster machen, ohne Sachen hineinzustellen, welche die Aufmerksamkeit des Publikums auf sich ziehen und verursachen, dass das Publikum immer das Fenster auf interessante Dinge beobachtet.

Einer der grössten Werte der Insertion ist ihr Einfluss auf das Personal der inserierenden Firma. Sie muss das Vertrauen zu der eigenen Firma und deren Ware haben, und der Verkäufer soll aus ihr Begeisterung und die Ueberzeugung gewinnen, dass er die beste Ware zum vorteilhaftesten Preise anbietet.

Es gibt keinen sichereren Beweis für den Mangel an Fortschrittlichkeit in einem Detailladen, als das Schaufenster monatelang in derselben Aufmachung zu sehen. Die Ware zu putzen, ist nicht genug für eine lange Zeit, und sie zieht das Publikum nicht so in den Laden, als es ein frisch geändertes Schaufenster kann.

Wenn ein Reisender kommt, um die Order zur Ergänzung des Warenlagers zu holen, weisst du dann, wieviel du von jedem Artikel während der letzten Saison verkauft hast, und was du für die kommende Saison bereits bestellt hast? Du musst es wissen, um deine Aufträge so zu geben, wie sie gegeben werden sollen.

Frage irgend einen Reisenden, ob neun Zehntel aller Kaufleute in ihrem Einkauf nicht sorglos sind, einen grossen Teil davon auf das Ungewisse machen. Tue es nicht auch so!

Der Reisende, der Grossist und der Fabrikant, sie alle wünschen, dass du Ware kaufst, die du verkaufst. Sie wünschen nicht, dir einen Haufen toten Lagers, das nur für dich Verlust bedeutet, hinzuwerfen. Sie wünschen ihre Ware mit gutem Nutzen für ihren Kunden verkauft zu sehen. Denn, wenn sie das nächste Mal wiederkommen, wollen sie mit einem Lächeln begrüsst sein, nicht mit einem mürrischen Brummen. So ist jedem Kaufmann, einerlei welcher Branche, zu raten, beim Einkauf des Lagers strengstes Urteil walten zu lassen.

Dresdner Arbeiten aus dem Beginn des 17. Jahrhunderts.

Es ist bekannt, dass sich am kursächsischen Hofe des 16. und 17. Jahrhunderts die künstlerisch und technisch wertvolle Uhr eines besonderen Ansehens erfreute. Kurfürst August von Sachsen (reg. 1553 bis 1586) war ja einer der ersten Renaissancefürsten überhaupt, denen ein planmässiges Sammeln Lebenszweck wurde. Besonders gern sammelte er die vollendetsten Erzeugnisse der instrumentellen Feintechnik und der Edelmetallkunst seiner Zeit, und so war auch die künstlerisch vollendete Uhr in seiner Kunstkammer in vielen wertvollen Stücken vertreten. Diese Neigung übertrug sich auch auf seine nächsten Nachfolger. Die erhalten gebliebenen prächtigsten Zeitmesser in den Dresdner Sammlungen, die hauptsächlich im Grünen Gewölbe und im Mathematisch-Physikalischen Salon aufbewahrt sind, legen von diesen Bestrebungen Zeugnis ab.

Eine besondere Liebhaberei für Uhrwerke besass auch am sächsischen Hofe die aus dem dänischen Königshause stammende Kurfürstin Hedwig, Gemahlin Christian II. (reg. 1591 bis 1611). Sie erhielt unter anderem von ihrem Gemahl die berühmte Kugellaufuhr, Turm zu Babel benannt, von dem Augsburger Hans Schlotheim 1602 vollendet, jetzt im Grünen Gewölbe, und das nicht minder wertvolle Werk des Nürnbergers Paulus Schuster

vom Jahre 1590, dessen wir im „Journal“ vom 1. November 1912 eingehender gedachten. Der Kurfürstin dürfte auch einstmals die hier unter Fig. 1 bis 3 wiedergegebene Tischuhr gehört haben. Die Seitenflächen der Uhr tragen die ovalen silbernen Bildnisse der Kurfürstin, ihres Gemahls und von dessen Bruder Johann Georg I., der, da die Ehe Christian II. kinderlos blieb, dessen Nachfolger in der Regierung wurde und von 1611 bis 1656 regierte. Auf der vierten Seite befindet sich das vereinigte sächsische und dänische Wappen. Vergleichen mit anderen Darstellungen genannter Fürstlichkeiten auf Geprägten haben ergeben, dass die Kurfürstin selbst (Fig. 4) älter dargestellt ist, als sie 1603, dem Anfertigungsjahr der Uhr, ausgesehen haben muss. Es ist anzunehmen, dass die Kurfürstin die Uhr erwarb, als sie bereits Witwe war (1611) und darauf ausser ihrem Bilde dasjenige ihres Gemahls und des nunmehr zur Regierung gekommenen Schwagers (Fig. 5) anbringen liess. Es ist jedoch auch möglich, da das Bildnis des Kurfürsten Christian II. am Armabschnitt ebenfalls die Jahreszahl 1603 trägt, dass die Kurfürstin die Uhr in diesem Jahre erwarb oder geschenkt erhielt und dann in vorgerückten Jahren ihr Bildnis durch ein „zeitgemässeres“ ersetzen liess.