

ein kleines Geschäft eine übertrieben umfangreiche Reklame entfalten würde. Die Reklame allein ist denn — trotz ihrer nicht zu leugnenden Wirkung — doch nicht der grundlegende Faktor für den weiteren Ausbau und Aufschwung eines Geschäftes; nur zu fördern vermag sie ihn.

Welcher Fachgenosse hat wohl in dieser Zeit, wo Radiumtaschenuhren zu Tausenden gekauft werden, sich an seine Kundschaft mit einem Rundschreiben gewendet, worin er darauf aufmerksam macht, dass er als gelernter Uhrmacher der gegebene Lieferant ist? Welcher Fachgenosse ist überhaupt imstande, ein solches Rundschreiben zu versenden, indem er ein genau angelegtes, sorgfältig geführtes Verzeichnis seiner Kunden — etwa eine Kundenkartothek — besitzt? Wenige werden hierzu in der Lage sein; die meisten, kleineren Geschäfte dürften eine solche Einrichtung überhaupt für unnötig halten, und zwar lediglich deshalb, weil sie den wahren Wert einer solchen Liste noch nicht erkannt und erprobt haben. Die so viel bekämpften Versandhäuser haben aber, wie man weiss, genaue Aufstellungen ihrer Kunden, denen sie immer wieder aufs neue Angebote zugehen lassen und die sie hartnäckig auf Grund dieser Listen mit Anpreisungen verfolgen. Warum betrachtet denn der Uhrmacher nicht seine Stadt und ihre Umgebung, soweit sie für seinen Kundenkreis in Frage kommen kann, als seinen Versandbezirk?! Diesen Bezirk muss er genau so bearbeiten, wie es ein Versandgeschäft mit dem gesamten Reiche tut, und es müsste merkwürdig zugehen, wenn er nicht über diese Versandhauskonkurrenten den Sieg erfechten würde, denn er ist ihnen vielfach überlegen: Die Kundschaft kann sich bei ihm vor dem Kauf die Ware ansehen, hat die Gewissheit, bei einem Fachmann zu kaufen, unterstützt von einem Gefühl der Sicherheit, da ihr doch der Ruf des Geschäftes und die Persönlichkeit des Verkäufers bekannt ist, also alles Vorteile, die das Versandgeschäft nicht besitzt. Nur sagen muss es der Uhrmacher, wenn er sein schriftliches Angebot macht, dass er diese Eigenschaften hat, und er sagt es nicht, wenn er sich darauf beschränkt, von „prompter“ Lieferung und „bester“ Ausführung des Auftrages zu sprechen. Man lese nur die Begleitschreiben der Versandgeschäfte; diese begnügen sich nicht mit solchen allgemeinen Redensarten, die unsäglich nichtssagend sind, sondern entwickeln klar und deutlich und dabei doch in kurzgefasster Form, was sie wollen, was sie anzubieten haben und welche (vermeintlichen) Vorteile gerade sie dem Käufer bieten können. In dieser Weise, natürlich ohne dabei aufdringlich oder prahlerisch zu werden — in der Abfassung des Textes soll sich der Uhrmacher vorteilhaft vom Versandgeschäft unterscheiden —, hätte jeder Fachgenosse der Kundschaft seines Bezirkes nähertreten sollen, und manche Uhr, die jetzt bei Hofuhrenfabrikanten und ähnlichen

Häusern gekauft worden ist, wäre von seiner Hand in die des Käufers gewandert.

Noch ist es nicht zu spät; noch lässt sich ein Teil des Verkaufes von Radiumtaschenuhren usw. wieder zurückgewinnen, aber, es heisst Reklame machen, vornehme, sachliche Reklame machen. Immer weitere Heere stampft unser Vaterland aus dem Boden und ein immer weiterer Bedarf an Feldtaschenuhren liegt demgemäss vor. Patriotische Abzeichen, Kriegsgedenkschmuck, Trauerschmuck usw. werden auch für die nächste, längere Zeit sich einer lebhaften Nachfrage erfreuen und somit eine nicht zu verachtende Nebeneinnahme bringen. Nicht zu vergessen elektrische Taschenlampen und Feuerzeuge, sowie optische Waren, die gern unseren Kriegern ins Feld gesandt werden. Vorausgesetzt, dass der Uhrmacher sie dem Publikum anbietet! Die Ausübung dieses Angebotes muss sich aber auf alle Reklamemittel erstrecken, also auf Laden, Schaufenster und Anzeigen. Im Laden muss das Auge des eintretenden Kunden sofort auf diese jetzt gangbaren Artikel fallen, kleine Schilder müssen darauf hinweisen und günstiger Platz muss ohne weiteres gesichert sein. Im Schaufenster kann ruhig etwas auf die Ausstellung von goldenen Uhren verzichtet werden; Feldtaschenuhren mit Radium, mit Wecker, mit Arm-bändern gehören hingegen in grosser Zahl, in verschiedenen Preislagen (und angegebenen Preisen) und in hervortretender Anordnung hinein. Auch der eiligste Strassengänger muss durch die Auslage des Schaufensters gefesselt werden, so dass er, wenn er nicht sofort seinen Schritt zur Besichtigung hemmt, sich aber vornimmt, bei nächster Gelegenheit dieses nachzuholen oder bei eigenem Bedarf unverzüglich daran erinnert wird. Diese örtliche Reklame wird dann zu unterstützen sein durch Anzeigen, welche auch diejenigen Kunden herbeiführen soll, die ihr Weg nicht an dem betreffenden Geschäft vorüberkommen lässt. Hübsch ausgeführte Drucksachen, der Kundschaft zugesandt, können noch als weiteres Reklamemittel benutzt werden und dürften zur Steigerung des Erfolges unbedingt beitragen.

Es sind nun diesen Darlegungen einige Beispiele von Anzeigen usw. beigegeben, die natürlich nur anregend wirken sollen. Die Ausführung selbst, in Grösse und Qualität, muss dem einzelnen überlassen bleiben, hängt sie ja auch von dem Umfang und der Bedeutung des Geschäftes ab. Nur eines möge jeder sich vornehmen, besonders derjenige, der gerade jetzt viel unter den erwähnten Reklamen der Versandhäuser zu leiden hat: selbst jetzt Reklame zu machen, und vor allem, sie durchzuführen. Dann wird auch der Erfolg ihn befriedigen und ihn überzeugen, dass, genau wie im Felde, das beste Schutzmittel immer noch der Gegenangriff, nicht aber die abwartende Verteidigung ist. Diese letztere Stellung hat aber der Uhrmacher bisher durchweg eingenommen! A. H.

Feldpostbriefe.

Braine-le-Comte, den 20. November 1914.

Lieber Herr König! Drei Monate sind nun schon ins Land gezogen, seit ich als Landsturmmann des Königs Rock anzog, und wenn ich heute einen kleinen Rückblick halte, so ziehen all die Ereignisse meines Landsturmdaseins noch einmal im Geiste an mir vorüber. Deshalb will ich die Gelegenheit wahrnehmen, um Ihnen einen kleinen Einblick in unser Leben und Treiben im Feindesland zu geben. Der Beruf des Landsturmes ist ja kein so tatenreicher wie der unserer ruhmreichen Fronttruppen, aber immerhin ist auch der Landsturm gar mancherlei Gefahren ausgesetzt, denn gerade die Etappenstrassen, welche ja die Lebensnerven für unsere kämpfenden Heere bilden, sind ein begehrtes Zerstörungsobjekt unserer Feinde. Sie wissen genau, dass, wenn es ihnen gelingt, die Zufuhr der Munition für unsere Waffen und der ebenso wichtigen Munition für den Magen zu stören oder abzuschneiden, die Leistungsfähigkeit der Truppen an der Front unter Umständen stark beeinträchtigt wird. Gerade zur Zeit etwaiger Truppenbewegungen sind deshalb die Etappenstrassen besonders gern allen möglichen Angriffen ausgesetzt. Auch unser Bataillon konnte einen solchen erfolgreich abweisen, wie ich später berichten werde. Als wir seinerzeit ausrückten, hatten wir keine Ahnung, wohin unsere Reise gehen sollte. Wir führen

nach Westen und machten nach etwa 15stündiger Fahrt zunächst auf 2 Tage in Driburg i. Westf. Station. Hier hatten wir ausgezeichnete Quartiere und verlebten in diesem netten Landstädtchen noch einige schöne Tage. Dann aber ging die grosse Reise los über Paderborn, Soest, Hagen, unterwegs alles auf das beste organisiert in bezug auf Verpflegung. Im Rheinland wurden wir mit grosser Begeisterung begrüsst, in den Städten des Wuppertales Barmen-Elberfeld umsäumte eine gewaltige Menschenmenge die Bahnhöfe. Da dachte kein Mensch mehr an Abschied, jeden einzelnen beseelte nur das eine Gefühl: vorwärts ins Feindesland. Denn hier war es uns allen klar, dass unser Ziel Belgien sei. Im Dunkel des Abends überfuhren wir die in vollständige Finsternis gehüllte grosse Rheinbrücke bei Köln; gewaltig ertönte beim Passieren derselben „Die Wacht am Rhein“, in die wohl jeder mit grosser Begeisterung eingestimmt hat. Es war ein eindrucksvoller Augenblick, der mir ewig in Erinnerung bleiben wird. Gewaltige Lichtkegel von Scheinwerfern suchten hier den Himmel ab, denn es galt, diesen wichtigen strategischen Punkt gegen Angriffe von oben zu schützen. Maschinengewehre waren deshalb an geeigneten Punkten aufgestellt. Hier und kurz zuvor waren uns die ersten Züge mit gefangenen Franzosen, Engländern und Belgiern begegnet, was jedesmal ein grosses Ereignis bedeutete.