

Über Reklame und Inserieren ist schon viel geschrieben worden. Vieles wird als erfolgreich empfohlen, besonders auffällige Klischees und Texte. Den Text verfaßt man am besten selbst.

Welches Blatt soll man nun zur Insertion wählen? Gewiß ohne Frage das, welches im Kundenkreise die meisten Leser hat. Man lasse aber auch Zeitungen, die im Geschäftsbereich weniger Abonnenten haben, nicht ganz außer acht. Dann und wann eine kleine Anzeige wird auch dort nicht ohne Erfolg sein. Wie groß die Anzeigen sein sollen, und wie oft sie erscheinen müssen, ist Sache des Inserenten selbst. Wer ein großes Geschäft hat, kann öfter größere Inserate aufgeben. Wer dagegen anfängt, kann nicht gut zu viel Geld dafür anwenden. Nun gelten meine Ausführungen besonders den „Kleinen“ und Anfängern. Da wird man am besten fahren, wenn man jeden Sonnabend ein Inserat erscheinen läßt. Es darf aber nicht jahraus, jahrein den gleichen Text oder das gleiche Aussehen haben.

So, wie das Schaufenster immer neue Auslagen zeigen soll, so muß auch ein Inserat immer neue Ankündigungen bringen. Dann soll es auch der Zeit folgen: Ostern, Pfingsten, Weihnachten, Sommer und Winter erfordern verschiedene Inserate. Der Zeitungsleser muß auch da wieder an seiner Neugier gefaßt werden. Wenn er nach Feierabend die Zeitung zur Hand nimmt, wird er auch da Neues suchen; wenn der Inserent immer Neues ankündigt, wird der Zweck erreicht.

Jedes Inserat muß streng wahrheitsgetreu sein! Man lege seinen Waren keine Eigenschaften bei, die sie gar nicht besitzen. Das ist Betrug, und das Publikum merkt es nur zu bald.

Mancher wird nicht wöchentlich, sondern nur in größeren Zwischenräumen inserieren. Wer es nur monatlich oder vierteljährlich tut, kann das Inserat größer und auffälliger wählen. Es ist sehr vorteilhaft, wenn dann und wann mal ein größeres Inserat erscheint und dem Leser das Geschäft in Erinnerung bringt. Es wird dann sicher gelesen und erfüllt somit seinen Zweck.

Um beim Inserieren einen vollen Erfolg zu erzielen, muß ein bestimmter Plan für die Erscheinungsweise der Anzeigen aufgestellt werden. In erster Linie ist natürlich eine Geschäftseröffnung oder -veränderung in großen auffälligen Anzeigen mitzuteilen. Für die übrigen Inserate kann man eine Einteilung treffen in der Art, daß zu den besonderen Zeiten größere Inserate und im übrigen kleinere Inserate erscheinen. Dem Anzeigentext ist größte Sorgfalt zuzuwenden, der Inhalt muß ohne weiteres ver-

ständig und womöglich interessant sein. Fachliche Ausdrücke lasse man möglichst fort, es sei denn, daß man damit imponieren kann. Auf jeden Fall muß das, was man anbietet, immer der Zeit entsprechen. So wird man zu Weihnachten alle Artikel empfehlen, die sich zu Weihnachtsgeschenken eignen. Hierfür kommt natürlich ungefähr alles in Betracht, was der Uhrmacher überhaupt zu liefern hat. Zu Ostern wird man in erster Linie Konfirmationsgeschenke anbieten. Im Herbst und während des Winters wird man zweckmäßigerweise auf Wecker und Beleuchtungsartikel hinweisen, sofern solche geführt werden. Den Theaterbesuchern wird man sagen, daß sie die besten Operngläser beim Uhrmacher X bekommen. Gleichzeitig kann man darauf aufmerksam machen, daß bei den dunklen Tagen auf gute Brillen, Klemmer usw. ganz besonderer Wert gelegt werden muß. Man wird auch darauf hinweisen, daß Haus- und Wanduhren vor dem Winter vielfach einer Durchsicht bedürfen.

Zu Pfingsten, also bei Beginn der Bade- und Ferienzeit wird man darauf hinweisen, daß die Taschenuhren einer Durchsicht bedürfen. Man wird auch Artikel, die sich für die Reise eignen, wie z. B. leichte Schmuckwaren, Ferngläser und dergleichen anpreisen. Auch denke man daran, daß das Publikum sich im Sommer mehr als im Winter für die Wetteraussichten interessiert und mache auf das Lager in Barometern aufmerksam, während Thermometer im Winter wie im Sommer begehrte Artikel sind.

Endlich beachte man die Mode. Man biete nicht dem Publikum Fächerketten an, wenn es Armbanduhrn tragen will. Man biete ihm nicht Korallenschmuck an, wenn Bernsteinschmuck in Mode ist. Man versuche nicht Regulateure alter Art zu verkaufen, wenn Freischwinger gefordert werden. Man versuche nicht, einem Wandervogel eine Doppelkette zu verkaufen, sondern biete ihm ein Lederarmband an und mache ihn darauf aufmerksam, daß ein Kompaß unbedingtes Erfordernis für Wanderfahrten ist usw.

Ich glaube nun, alles gesagt zu haben, was zu beachten ist. Über den Wortlaut der Anzeigen lassen sich kaum Angaben machen. Ein Vorlagenwerk hierfür könnte ein ganzes Buch umfassen und würde doch noch nicht erschöpfend sein. Es kommt ganz darauf an, in welchem Landesteil der Inserent wohnt, ob sein Wohnsitz in einem Dorf, in einer kleinen, mittleren oder großen Stadt liegt, ob er Land- oder Stadtkundschaft zu bedienen hat; ob er sich an ärmere oder wohlhabende, an gebildete oder ungebildete Volkskreise wenden muß; ob er sich auf Uhren beschränkt oder Nebenartikel führt. Wer aber bei seinen Anzeigen die angegebenen Regeln beachtet, wird immer das Richtige treffen.

Ernst Carstensen, Uhrmachermeister in Hohenstein-Ernstthal.

Welche Arten von Operngläsern sind für den Theatergebrauch am Vorteilhaftesten?

Unter der gleichen Überschrift schreibt in der „Central-Zeitung für Optik und Mechanik“ ein Optik-Fachmann über seine eigenen Beobachtungen mit Theatergläsern. Wir nehmen an, daß die Ausführungen auch für manche unserer Leser, die mit Operngläsern handeln, nützliche Fingerzeige bei der Ergänzung ihres Lagers enthalten und haben deshalb den kleinen Artikel in unsere Spalten übernommen.

Die Schriftleitung.

Da die meisten Fachleute ihr Lager in Operngläsern fast ganz geräumt haben und sich dringend danach sehnen, ihr Lager möglichst praktisch und modern wieder zu vervollständigen, so dürfte eine Erörterung hierüber für den Optiker und Fabrikanten zurzeit reges Interesse haben. Um die verschiedenen Arten von Operngläsern auf ihre Leistungsfähigkeit zu prüfen, habe ich eine Anzahl galileische und Theaterprismengläser praktisch im Theater, sowohl während der Opernvorstellung als beim Schau- und Lustspiel, erprobt. Unsere modernen Großstadtbühnen suchen, was Ausstattung und Beleuchtung anbelangt, möglichst natürliche Bühnenbilder zu bieten. Durch die beständig wechselnden Darstellungen von Tag und Nacht, besonders auch durch die vielen Szenen, in denen der Abend zur Nacht übergeht, wird bewirkt, daß die Bühne häufig fast ein Drittel des Abends im Halbdunkel ist. Hieraus ergibt sich für den Fachmann die logische

Folgerung, daß die lichtstarken Gläser mehr als seither beachtet werden sollten. Ich hatte kürzlich in Verdis Troubadour Gelegenheit, eine Anzahl galileischer Operngläser — von 11 bis 17“ — zu probieren und auch die Unterschiede festzustellen zwischen einem lichtstarken 17“ galileischen Glas und einem Theaterprismenglas.

Die kleinen Operngläser 11“ sollten der praktischen Lagerhaltung wegen und besonders auch wegen der geringeren optischen Leistung — kleines Gesichtsfeld und dergl. — für die Zukunft mehr ausgeschaltet werden.

Als langjähriger Fachmann habe ich die Beobachtung gemacht — und meine praktischen Proben haben dies auch bestätigt —, daß viele Käufer von 11 und 13“ Operngläsern nicht zufriedengestellt werden. Der Optiker wird daher gut tun, wenn er seiner Kundschaft im allgemeinen mehr die Operngläser mit größerer Objektivöffnung empfiehlt. Für Kinder mag das 13“ Glas genügen; Erwachsene, welche immerhin höhere Anforderungen an ein Opernglas stellen, sind mit einem 17“ Glas bedeutend besser bedient. Die kurze russische Form — auch das Modell „Fürstenberg“ — in 17 und 19“ in Aluminium sind empfehlenswerte, handliche Formen.

Aufgefallen ist mir in meiner Umgebung, daß mehrere Damen und Herren trotz deren Größe und Schwere vielfach 19“ Feldstecher benutzten. So erzählte mir meine Nachbarin, daß sie den