

## Wie der Uhrmacher die Drucksachen behandeln soll.

Schlechter kann so leicht nichts im Geschäftsleben behandelt werden, als es den eingehenden Drucksachen in der Regel ergeht. Von ihrem Absender mit großer Mühe durchdacht und ausgearbeitet, vom Drucker schön und geschmackvoll gesetzt, bestimmt Aufsehen zu erregen und große Dienste zu leisten, werden sie vom Empfänger ungelesen oder flüchtig gelesen zerrissen und dem Papierkorbe einverleibt.

Schon der oberflächliche Vergleich dieser beiden Behandlungsmethoden lehrt, daß im zweiten Falle etwas getan wird, was nicht richtig ist; denn wenn auch der Inhalt einer Drucksache dem Empfänger bei weitem nicht so wichtig ist, als der Absender glaubt, so ist er in den allermeisten Fällen doch wichtiger, als der Empfänger zunächst annimmt, was mancher schon zu seinem Schaden zu spät gemerkt hat.

Wollte eine Firma die Verlautbarungen, die sie ihre Kundschaft wissen lassen will, immer im geschlossenen Briefe hinausgehen lassen, so würden ihre Unkosten um das Mehrfache anschwellen und naturgemäß rückwirkend die Bemessung der Preise beeinflussen. Außerdem wäre dabei auch noch gar keine Garantie dafür vorhanden, daß sie so besser gewürdigt werden, denn eine Drucksache bleibt eine unpersönliche Nachricht, gleichviel ob sie im offenen oder geschlossenen Umschlag verschickt wird. Aus technischen Gründen läßt sich manche Benachrichtigung der Kundschaft aber nur mittels Drucksache erledigen, und es ist durchaus nichts dagegen einzuwenden, denn wenn eine Nachricht wichtig ist, bleibt die Hauptsache, daß sie schnell und korrekt gegeben wird, und es ist einerlei, auf welche Art das geschieht.

Wie oft ist es schon vorgekommen, daß irgendein Kollege sich über wichtige Dinge nicht unterrichtet zeigte, daß er dann darüber gar gekränkt war und doch allein die Schuld daran trug, da er die ihn benachrichtigende Drucksache gar nicht oder nur ganz oberflächlich gelesen und fortgeworfen hatte.

Erst ganz kürzlich fand ich einen, der sich Mühe und Unkosten gemacht hatte, da er ein Zirkular, welches ihm eine Adressenänderung anzeigte, nach flüchtigem Lesen fortgeworfen hatte, weil „zuviel Zeug“ auf seinem Schreibtische herumlag.

Es ist richtig, daß man nicht alle Drucksachen aufheben kann, denn das Archiv würde in Kürze ungeheure Dimensionen annehmen, aber man kann jede Drucksache lesen und sich an geeigneter Stelle die Notizen machen, welche sich beim Lesen als notwendig herausgestellt haben. Denn das ist unbestreitbar, daß jede Drucksache für den, der aufmerksam darauf eingeht, einen Vorteil bringt, bestünde er auch nur im Kennenlernen der Anwendung einer zugkräftigen Bemerkung, einer nachahmenswerten Anordnung des Satzes.

Es ist also immer nützlich, eine Drucksache zu lesen, selbst wenn der sachliche Inhalt uns gleichgültig lassen sollte, was aber nur selten der Fall sein dürfte.

Auch solche Drucksachen, denen man schon auf dem Umschlage durch einen entsprechenden Aufdruck das Charakteristikum besonderer Wichtigkeit gegeben hat, (Wichtig! Geld wert! Nicht in den Papierkorb!) erfahren

meist keine bessere Behandlung und teilen ihr Los auch noch oft mit geschlossenen Briefen, sobald deren Inhalt sich als Offerte kennzeichnet.

Kommen Drucksachen, die irgendeine Neuerung oder Änderung der Firma eines Lieferanten anzeigen oder die Telephonnummer oder Telegrammadresse enthalten, so ist es wichtig, sofort an der entsprechenden Stelle dieses vorzumerken, weil das Unterlassen dieser Bemerkung leicht die Ursache für Zeit- und Geldverluste sein kann. Beides sind Dinge, die der kaufmännisch handelnde Geschäftsmann soweit als möglich zu vermeiden suchen muß.

Enthalten die Drucksachen irgendein Angebot, so wird es von großem Vorteil sein, wenn sowohl Ware, Preis, Name des Anbietenden und das Datum im Bezugsquellenverzeichnis eingetragen werden. Ist auch im Augenblick nicht Neigung oder Bedarf vorhanden, so kommt doch der Tag, an dem man sich des Angebots erinnert und mit Hilfe der gemachten Eintragungen leicht und schnell das Gewünschte findet.

Gerade Offerten können nicht sorgfältig genug beachtet werden, und es ist anzuraten, außer obiger Eintragung die Offerte selbst auch aufzuheben.

Das hat den Vorteil, daß man für seine eignen Reklamen Vorbilder sammelt, an denen man studieren kann, wie es zu machen ist oder nicht. Es braucht das kein sklavisches Nachahmen zu sein, sondern nur eine Anregung, die Geldeswert haben kann.

Außerdem sind diese gesammelten Offerten ein interessantes Studienobjekt für das, was die Geschäftswelt bietet und an Geschmack und Kosten aufwendet, um sich im Konkurrenzkampf aufrechtzuerhalten.

Gerade beim Uhrmacher findet man so oft ein Mißachten der Drucksache, die gar nicht erst geöffnet in den Ofen fliegt, weshalb er sich besonders diese Ausführungen zunutze machen sollte.

Der Zeitverlust, der mit dem Lesen der als Drucksachen eingehenden Korrespondenzen verbunden ist, mag manchmal ins Gewicht fallen, aber niemals wird er in seiner Gesamtheit schwerer wiegen als der Gewinn, der daraus entsteht.

Wer sich darüber wundert, daß das Geschäft seines Kollegen besser geht, sollte, wenn er nach dem Grunde forscht, auch daran denken, ob der Kollege nicht auf die Kleinigkeiten achtet, ob er nicht auf alle geschäftlichen Anregungen eingeht. Letztere erfolgen aber durch nichts mehr als durch die Drucksachen, die uns die Post täglich ins Haus bringt, und die so vielfach mißachtet werden.

Die erfolgreichsten Kaufleute, die Self-made-Männer, haben sich immer dadurch ausgezeichnet, daß sie selbst das Kleinste beachteten, selbst der Kleinigkeit Wert beilegen. Um so mehr haben wir kleinen Geschäftsleute das zum Beispiel zu nehmen, weil die Drucksache nur eine Kleinigkeit zu sein „scheint“, in Wirklichkeit aber genug versteckte Werte bergen kann, die wir im Kampfe ums Dasein sehr gut brauchen können.

Außerdem ist es wieder ein Grad der Vervollkommnung in der Richtung „Der Uhrmacher als Kaufmann“.

## Die Blitzschutzanlagen.

Von F. Thiesen.

Der Erdball ist von einem Dunstkreis umgeben, dessen Dichtigkeit eine fortwährende Veränderung erfährt. Wenn der in der Atmosphäre enthaltene Wasserdampf sich schnell zu Wolken verdichtet und Tropfen bildet, was namentlich im Sommer sehr rasch vor sich geht, so entsteht durch diesen Prozeß Elektrizität. Nähern sich zwei elektrisch geladene Wolken einander, so wird infolge des

Gesetzes, wonach ungleiche Elektrizitäten sich anziehen und gleiche sich abstoßen, die positive Elektrizität der einen Wolke die negative der anderen an die ihr zugekehrte Seite heranziehen. Die Folge dessen ist ein Ausgleichsbestreben beider Wolken. Da gewöhnlich die Spannung der atmosphärischen Elektrizität eine ungemessen hohe ist, so kann sie den Widerstand der