

Sortiment habe ich mir ebenfalls zugelegt. Jetzt sieht die ersetzte Welle wieder wie neu aus. Und das macht doch schließlich auch sehr viel Freude und wird meinem Ruf als Fachmann sicher nichts schaden.

Diese „Inventur“ hat mir viele neue Freunde erworben. — Freunde, die wirklich mit mir zufrieden sind und die beginnen, wieder mit Achtung vom Uhrmacherstand zu sprechen.

Natürlich hat das alles einige Energie und auch etwas Geld gekostet. Aber ich wußte von vornherein, daß es gut angelegtes Geld ist, denn eine bessere Werbung als diese gibt es nicht. Und das angenehmste dabei ist ja schließlich, daß meine Freunde, die Kunden, mir diese Werbegelder noch verzinsen, denn ich habe jetzt natürlich auch den Mut, Preise zu verlangen, die man als angemessen und auskömmlich bezeichnen kann.

Ja, wozu so eine „innere Inventur“ nicht alles gut sein kann!

M. A. C.

An Gefolgschaft und Betrieb denken!

Bei der Einführung von Neuerungen bin ich dadurch gehemmt, daß ich Laden und Werkstatt in einem engbegrenzten Grundstück gemietet habe. Das Geschäft ist hier schon seit Jahrzehnten ansässig. Aber ich habe versucht, durch kleine Annehmlichkeiten das Leben meiner Mitarbeiter bequemer und schöner zu gestalten.

So wurde der Laden und die anschließende Werkstatt mit Linoleum ausgelegt. Nach kurzer Zeit stellte sich schon heraus, daß, wenn etwas zu Boden fällt, es viel schneller gefunden werden kann, als wenn auch in den Fugen der Holzdielen zu suchen ist. Ferner wurde die Beleuchtung weiter verbessert.

In letzter Zeit habe ich eine Wasserleitung mit schönem Porzellanbecken einbauen lassen, während bisher fließendes Wasser fehlte. Die Neuerung wird zur Annehmlichkeit beitragen, nicht nur für die Menschen, sondern auch zur Sauberhaltung des Materials und der Ware. Dabei denke ich besonders an helle Küchenuhren, die durch häufiges Anfassern nicht sauberer werden.

Der Laden wurde gründlich vorgerichtet, wobei alle alten und nicht mehr benutzten Rohre der Gas- und elektrischen Leitung entfernt wurden, ebenso Aufhängeschienen für Uhren, soweit sie nicht mehr gebraucht werden.

Die Wände ließ ich in der oberen Hälfte in elfenbeinfarbigem Ton halten, ebenso wie die Decke. Soweit die Wände frei sind, waren sie vorher mit grünem Rupfen bespannt; nun wurden sie tabakfarbig gestrichen, und der Laden macht einen so schönen Eindruck, wie man es kaum für möglich gehalten hätte. Die Kundschaft fragt mich immer wieder, was ich denn gemacht habe; der Laden sei doch viel größer geworden. Helle Wände, helle Decke, viel Licht tragen zu der scheinbaren Vergrößerung sehr viel bei.

Eines möchte ich noch erwähnen: bei mir findet man so gut wie gar keine Ladenhüter. Ich bin froh, es so weit gebracht zu haben und trenne mich rechtzeitig von einer Uhr, die nicht heraus will. Dann ist der erste Verlust der beste und schmerzloseste. Die Uhr muß zu jedem Preis heraus, auch wenn es wehtut. Für den geringen Betrag, den man erlöst, erhält man dann wenigstens ein Muster, welches sich schnell umsetzt, und der Verlust ist bald wieder wettgemacht.

P. H. L.

Kritik am eigenen Geschäft

Ich habe mir die Läden und Schaufenster anderer Berufskameraden angesehen und nicht nur darauf geachtet, was mir besonders gefiel, sondern vor allem, was mir, der ich unbefangenen Laden und Fenster betrachtete, nicht gefiel. Auf alle die meist kleinen Schönheitsfehler hin habe ich dann meinen eigenen Betrieb kritisch betrachtet.

Und siehe da, sehr vieles, was mich im anderen Geschäft störte, hatte ich bei mir übersehen. Und dennoch waren sie da, diese kleinen Mängel, die im Laufe der Zeit nach und nach und unbemerkt entstanden waren und in ihrer Summe den Gesamteindruck störten.

So habe ich im vorletzten Jahre meine Schaufenster-Einrichtung erneuert. Im letzten Jahr änderte ich das Äußere des Fensters. Die Fassade wurde aufgefrischt und neue durchsichtige Sonnenschutzrollos eingebaut.

Mein Hauptaugenmerk galt aber dem Laden, und ich hatte es mir in diesem Jahr zur Aufgabe gemacht, einen einheitlichen, ruhigen Gesamteindruck zu erzielen.

Bei einem Kollegen störte mich, daß die Glasschränke, Tresen und andere Einrichtungsgegenstände in den verschiedensten Beiz- und Farbtönen schimmerten. Bei mir selbst konnte ich daraufhin den gleichen Fehler feststellen. Nachdem ich nun sämtliche Teile einheitlich beizen ließ — und dies ist ohne nennenswerte Kosten möglich —, hatte der Laden schon viel gewonnen. Eine weitere Verbesserung erzielte ich dadurch, daß ich die seit Jahren auf dem Ladentisch im Gebrauch befindlichen Glasscheiben durch neue ersetzen ließ, da sie bereits mehr oder weniger verschrammt waren. Daß die neuen Scheiben so viel besser wirkten und die ausgestellten Waren bedeutend mehr zur Geltung kamen, hätte ich vorher nicht für möglich gehalten.

Da mein Blick nun auf die Waren im Ladentisch gelenkt war, ging ich anschließend daran, alle ausgestellten Schmuckstücke auf einheitliche, helle Kartuschen aufzuziehen, ein Brett für Manschettenknöpfe, eines für Nadeln, ein weiteres für Ohringe usw. Auf jeder Kartusche wurde ein gedruckter Preis, für den Kunden bequem sichtbar, aufgeklebt. Daß nun auf diesen Brettern die ausgestellten Stücke, die nach Preisen geordnet waren, auch fein säuberlich ausgerichtet lagen, war selbstverständlich. Erfolg: Durch die Übersichtlichkeit komme ich mit weniger Ware aus, manches alte Stück läßt sich auf neuer, sauberer Kartusche bedeutend leichter verkaufen, und das Auswählen des Kunden geht noch einmal so schnell.

Einmal beim „Überholen“ des Ladens wurde außerdem noch der Linoleumbelag des Ladens erneuert, ein neuer Läufer angeschafft und die holzgetäfelte Decke hell gestrichen, wodurch eine wesentliche Aufhellung des Ladens erzielt wurde.

Fest steht, daß der Gesamteindruck stark gewonnen hat. Und doch waren es nur viele Kleinigkeiten, die dazu beitrugen. Kleinigkeiten, die im Grunde genommen Selbstverständlichkeiten sind. Aber, Hand aufs Herz, wie mancher meiner Kollegen könnte sich nicht ebenfalls beim Abstellen des einen oder anderen der oben genannten kleinen Mängel, die eigentlich in einem fortschrittlich geleiteten Geschäft nicht vorkommen dürften, betätigen?

P. B. C.

25 Jahre öffentliche Normaluhr mit Sekundenangabe

In der Entwicklung des Zeitdienstes des Mathematisch-Physikalischen Salons in Dresden bedeutete die Aufstellung einer öffentlichen Normaluhr eine besonders wichtige Erweiterung. Da in diesen Tagen fünfundzwanzig Jahre seit der Inbetriebnahme dieser Normaluhr vergangen sind, sollen einige Mitteilungen über den Zweck und die Vorgeschichte der Uhr gemacht werden.

Der Vorgänger des Verfassers, Restaurator M. Engelmann, veröffentlichte aus Anlaß der Aufstellung der Normaluhr im Dresdner Anzeiger vom 26. Januar 1912 einen Aufsatz, dessen heute noch interessierende Teile hier zunächst wiedergegeben seien:

„In Dresden war es bis vor kurzem nur schwer möglich, genaue Zeitvergleiche vorzunehmen, da unsere