

Unterschrift persönlich vollzogen sein muss), die soweit als möglich die Form einer besonderen Mitteilung an den Kunden haben sollen, in der ihm ein besonders zeitgemässes Angebot gemacht wird. Eine bündige, fesselnde Schilderung der Ware, der Ratsamkeit, sie gerade jetzt zu kaufen, ihr besonderer Wert und schliesslich der Preis gehören dazu. Es kann in einem Briefe für eine ganze Reihe zeitgemässer Waren ein Angebot gemacht werden, aber erfahrungsgemäss ist es wertvoller, nur eine oder zwei Spezialitäten herauszuheben und für die anderen nur eine passive Empfehlung geschehen zu lassen.

Der geschickte Geschäftsmann unter den Uhrmachern wird selbst einen gewissen Vorrat von Ideen für seine Zirkularreklame besitzen. Er kann aber hier, ebenso wie in anderen Fällen, von dem Versandgeschäft lernen. Dessen Reklamezirkularsendung gilt in der Regel für einen ganzen Posten verschiedener Ware, und es zielt damit darauf, sich die grösstmöglichen Aufträge zu sichern. Obgleich oft nur ein Artikel besonders empfohlen wird, beschränkt er sich nicht darauf, sondern schliesst demselben

Umschlage eine Anzahl kleiner Zirkulare bei, welche die verschiedensten Artikel empfehlen. Wenigstens auf eins dieser Zirkulare ist ein Auftrag fast sicher zu erwarten, und die Gefahr eines Verlustes ist dadurch auf ein Minimum verringert.

Dem Uhrmacher steht in der Regel derartige Reklame-material seitens der Fabrikanten und Grossisten zur Verfügung, aber seine Anstrengungen, es sich dienstbar zu machen, sind oft zu schwache, obgleich es für ihn Geld und geschäftsbringende Möglichkeiten bedeutet. Es ist doch eine Leichtigkeit, dem periodischen Reklamezirkular, welches den Rückgrat der Reklame bedeutet, eine Anzahl Büchelchen und Reklamezettel beizufügen, welche die Portokosten nicht erhöhen, aber Aufträge bereinzuholen helfen. Gerade er, als der Geschäftsmann, welcher sein Arbeitsgebiet genau kennt, weiss allein, wie dieses Material am besten angebracht wird. Es versteht sich, dass auf jedem einzelnen Blatte der Name des Absenders mittels Gummistempels oder Siegelmarke angebracht sein muss, damit Aufträge, welche die Folge dieser Reklamesendung sind, für ihren Absender gesichert werden.

Erfindereinfalt¹⁾.

Es irrt der Mensch, solange er strebt. „Faust.“

Vor 1876, dem Jahre der Einführung des deutschen Patentgesetzes, gab es in Deutschland keine eigentliche Erfindertätigkeit auf gewerblichem Gebiete; denn die Gewerbetreibenden hatten kein Interesse daran, für die Allgemeinheit oder ihre grösseren Konkurrenten die Kastanien aus dem Feuer zu holen. In der Fabrikation herrschte die ödeste Nachahmerei der aus dem Auslande eingeführten Maschinen und Geräte. Ich erinnere mich noch lebhaft der ersten Nachahmungen der sich Bahn brechenden Singernähmaschine. Ohne irgendeinen Originalgedanken waren die amerikanischen Maschinen kopiert. Meine stümperhaft hergestellte Nähmaschine stand hinsichtlich eigener Gedanken hoch über diesen Falsifikaten. Erfindungen werden aus der Not geboren. Der deutsche Fabrikant brauchte sein Gehirn nicht zu strapazieren; denn die aus dem Auslande eingeführten Maschinen waren vogelfrei. Durch das Patentgesetz wurden den industriellen Buschkleppern einige unliebsame Schranken gezogen. Wer also von da ab als Fabrikant vorwärts wollte, der musste seinen Kopf anstrengen. Das war gut. Aber es gibt nirgends Sonnenschein ohne Schatten. Mit dem Inkrafttreten des Patentgesetzes stellte sich in Deutschland eine neue Krankheit ein, die Tüftleritis. Sie befiel nur einzelne Individuen. Der davon Befallene litt Tag und Nacht an Wahnvorstellungen. Tag und Nacht sah man ihn am Schraubstock und an der Hobelbank eifrig tätig. Besass er diese Geräte nicht selbst, dann sah man ihn geschäftig von Handwerker zu Handwerker laufen. Dabei tat er sehr geheimnisvoll. Niemand erfuhr, was er eigentlich wollte. In seinem Aeussern wurde er salopp. Sein Geschäft wurde vernachlässigt. Frau und Kind — lass sie betteln gehn, wenn sie hungrig sind. Der Zustand dauert 4 bis 6 Wochen und länger. Dann sehen wir eines Tages den Kranken mit einem Paket oder einer Kiste unterwegs nach der nächsten grossen Stadt. Dort steuert er einem Patentbureau zu. Hier wird er ins Privatkontor geführt, und gleich darauf sitzt er auf der Kante eines Stuhles dem Patentgewaltigen gegenüber, seine Kiste neben sich auf der Erde. Der Patentanwalt sieht ihn lächelnd an und fragt: „Na, was bringen Sie Gutes?“ Als wenn die Frage so ohne weiteres zu beantworten wäre. Bisher ist das Geheimnis sorgfältig vor jedermann gehütet worden, und nun soll der arme Teufel einem wildfremden Manne, den er heute zum ersten Male sieht, seinen sorgfältig gehüteten Schatz zeigen. Er legt sich aufs Parlamentieren. „Ich möchte ein Patent anmelden.“ „Schön, das habe ich mir gedacht. Was ist es denn, worauf Sie das Patent haben möchten?“ „Ja, ich möchte es schon sagen, aber man hört soviel, dass der Erfinder durch Verrat seines Geheimnisses um die Früchte seiner Arbeit gekommen ist.“ Es bedarf dann der ganzen Beredsamkeit des Anwaltes und schliess-

lich des Hinweises, dass er niemals ein Patent bekommen könne, wenn er sich nicht offenbaren wolle. Die erste Schranke ist gefallen; er sagt schüchtern: „Es ist eine Mausefalle.“ „Aha, also eine Mausefalle! Na, dann zeigen Sie das Dings mal her.“ Ein Tonfall in der Aufforderung des Anwalts hat den Besucher wieder stutzig gemacht. Er fängt wieder an von „Ehrenwort geben“ usw., bis der Anwalt schliesslich energisch sagt: „So, nun zeigen Sie mir Ihre Mausefalle oder ich kann Ihnen nicht helfen und damit Adieu!“ — Das hilft. Gleich darauf ist der bislang Zögernde beim Auspacken, und nun, da das Eis einmal gebrochen ist, ergiesst sich die Rede des Erfinders wie ein lange gehemmter Strom über den armen Anwalt.

„Wie Sie wissen, sind die Mäuse eine grosse Plage, besonders für den Landmann. Bisher gab es nun zwar Mausefallen in allen möglichen Sorten, gute und schlechte, aber es gab noch niemals eine Mausefalle wie diese.“ Bei diesen Worten setzte er die inzwischen von der Hülle befreite Falle auf den Tisch. Wenn er es nicht ausdrücklich gesagt hätte, dass das Monstrum eine Mausefalle darstelle, der Anwalt hätte es nicht erraten. Stärker ward der Rede Schwall: „Hier läuft die Maus hinein und löst dabei ein Uhrwerk aus. Dieses beginnt zu laufen, schliesst mit dieser Tür das Loch, durch das die Maus in die Falle lief, und öffnet gleichzeitig eine zweite Tür in diesen Raum. In diesem zweiten Raume sehen Sie eine Leiter, die zu dem hier höher liegenden dritten Raume führt. Die Maus will entfliehen, läuft selbstverständlich die Leiter hinauf und gelangt auf den Boden der dritten Kammer, dabei löst sie wieder das Uhrwerk aus; die zweite Tür schliesst und die erste Tür öffnet sich wieder, und dann ist die Falle zur Aufnahme der zweiten Maus wieder fertig. Solange aber die erste Maus noch lebt, wird keine zweite die Falle betreten. Um die erste Maus zu töten und gleichzeitig fortzuschaffen, sehen Sie hier folgende Einrichtung: Wenn die Maus hier die Leiter hinaufliet und durch Berühren des Bodens das Uhrwerk zum Öffnen und Schliessen der Türen auslöste, dann klappt der Boden nach unten, und die Maus stürzt in diesen Blechbehälter, der halb mit Wasser gefüllt ist. Der Boden aber stellt sich wieder wagerecht und die zweite Maus kann kommen.“ Ziemlich kleinlaut unterbrach der Anwalt den genialen Erfinder: „Selbstverständlich haben Sie mit Ihrer Falle schon recht viele Mäuse gefangen?“ Der Erfinder schaut seinen Anwalt verblüfft an und stottert: „Gefangen? Das nun gerade nicht; denn erstens ist die Falle erst gestern abend fertig geworden, und zweitens habe ich auch keine Mäuse. Aber man müsste ja geradezu ein Idiot sein, wenn man nicht einsehen wollte, dass diese Falle geradezu eine Notwendigkeit ist.“ Um kein Idiot zu sein, sah es der Patentanwalt auch ein, wagte aber noch den schüchternen Einwurf, ob die Falle nicht sehr teuer würde. Aber da kam er schön an. Der Erfinder hatte alle ursprüngliche Schüchternheit abgelegt. Mit Aufbietung seiner ganzen Beredsamkeit bewies er dem andächtig lauschenden Patent-

¹⁾ Aus Dräger, Lebenserinnerungen. Verlag Alfred Janssen, Hamburg. Preis 1,50 Mk.