



eine erdrückende Anzahl von neuen Steuern aus, die aufs neue klaffende Gegensätze in das Verhältnis von Preis und Kaufkraft tragen, wenn sie nicht teilweise überhaupt dieses Verhältnis sprengen werden. So liessen sich noch eine Anzahl anderer Kombinationen geben, die aber sämtlich gleich unzuverlässig und wertlos sind: der Kaufmann, der sich auf eine von ihnen stützt, wird Spekulant im vollen Sinne des Wortes. Glücklicherweise, der seine Geschäftspolitik auf kurze Frist einstellen kann, der da, wo die wirtschaftlichen Erwägungen am Ende ihrer Weisheit sind, mit dem angeborenen Instinkt des echten Kaufmanns in die Zukunft seines Gewerbes vorfühl.

Das breite Publikum hat vielfach geglaubt, die letzten Monate seien ein goldenes Zeitalter der Geschäftswelt gewesen. Der Wirtschaftler fühlte sich beruhigter, als er im Gespräch mit den Geschäftsleuten die Besorgnis und keineswegs eine reine Freude über das angeblich blühende Geschäft heraushörte, als er feststellen konnte, dass sie sich von der blendenden Fassade nicht bluffen liessen. Viele Existenzen haben bei dem

„grossartigen Geschäft“ für den eigenen Konkurs verdient. Und die, die auf weite Sicht spekulierend, sich in letzter Minute auf neue Lager festlegten, werden ihnen nachgeopfert werden müssen. Mögen diese Firmen auch in der Mehrzahl erst der letzten Gründerzeit entstammen, so ist doch diese erzwungene Geschäftspolitik von heute auf morgen, von der Hand in den Mund, eine Massnahme, deren Folgen sich auch der bewährteste und vorsichtigste Gewerbestand auf die Dauer nicht entziehen kann. Was das deutsche Gewerbe braucht und bald braucht, ehe es sich erschöpft, ist die Gewähr einer ruhigen Entwicklung. Das gilt sowohl gegenüber den aussenpolitischen Einflüssen wie den innenpolitischen Massnahmen, so den neuerlichen, vom grünen Tisch diktierten Steuerexperimenten. Die Wirtschaft kann nur dann gesunden und dann ein Möglichstes, auch für den zerrütteten Staat, leisten, wenn sie nicht weiterhin Spielball unbeeinflussbarer Momente bleibt, wenn sie ihre Arbeit wieder auf reellen Ertrag stellen kann und nicht wie heute sich zwangsläufig auf Spekulation einstellen muss.

Schöppe.

### Die Organisation der Optikabteilung des Ladengeschäftes.

Viele Kollegen haben eine gute Optikabteilung. Da die Kaufkraft des Publikums nachlässt, habe ich mich bemüht, die Gebrauchsartikel mehr zu forcieren. Brillen, Kneifer und

deren Gläser müssen wohl immer gekauft werden. Die Optikabteilung habe ich, wie folgt, einfach organisiert (nachstehend eine Abbildung meiner Reparaturtüte).

Vorderseite.

und weiterer Text

Firma

Schutzmarke

Gewünschte Reparatur:

Rückseite:

Name: \_\_\_\_\_

Gegenstand: \_\_\_\_\_

Rezept

Rechts:

sph.

zyl. Axe \_\_\_\_\_

Links:

sph.

zyl. Axe \_\_\_\_\_

Distanz: \_\_\_\_\_

Grösse d. Gläser: \_\_\_\_\_

Bei Bestellung genügt Einsendung dieser Tüte.

