

Was mir noch auffiel, war, daß der größte Teil der Entwürfe anscheinend von dem gleichen Maler stammt. Das wirkt einmal etwas ermüdend und macht zum anderen einen etwas komischen Eindruck. Das äußerte ich auch zu dem Schriftleiter unserer Zeitung, Herrn Kollegen Scholze, den ich zufällig in Erfurt traf. Er kam gerade aus Eisenach von der Hauptausschußsitzung des Zentralverbandes. „Ja, lieber Meister U“, sagte er zu mir, „es wird der Leitung des »Illustrierte Erfurt« nicht viel anders gegangen sein als uns in ähnlichen Fällen. Die Schwerfälligkeit des Einzelhändlers, einen neuen Gedanken aufzunehmen, ist manchmal geradezu erstaunlich. Vielleicht hat man auch hier, nur um die Idee überhaupt durchsetzen zu können, vielen Geschäften die Entwürfe fix und fertig liefern müssen. Wenn die Sache erst einige Male wiederholt worden ist — und die Idee ist so glänzend, daß sie, unbeschadet ihrer Wirksamkeit, mehrere Male wiederholt werden kann — dann wird der Einzelhandel auch ein ganz anderes Interesse zeigen. Aber noch eins, Meister U, der Vater des Gedankens, der Verlagsdirektor Max Reinhold Wust, sagt in den Einleitungsworten des Führers: *Sollte es sich herausstellen, daß ein Teilnehmer am »Illustrierte Erfurt« mit dem Geleisteten zufrieden ist, dann ist das mehr als die, die die Arbeit vollbrachten, erwartet haben.* Dieser eine will ich sein, denn ich glaube beurteilen zu können, welche Arbeit zu leisten und wieviel Gleichgültigkeit zu besiegen war.“ —

Dann trennten wir uns wieder. Bald ging mein Zug. Auf der Heimfahrt überlegte ich mir, daß die Idee, die Schaufensterscheibe zu bemalen, sich eigentlich auch für sich ohne besondere örtliche Veranstaltungen ausführen läßt. Ich will einmal den Versuch machen und jetzt zur Osterzeit an die Scheibe des Fensters, in dem ich Geschenkartikel für Ostern ausstelle, einen Osterhasen malen lassen. Da die Sache dem Publikum in meinem Orte noch fremd ist, kann die Wirkung kaum ausbleiben.

Das nächste Mal wieder mehr.

Mit kollegialen Grüßen

Meister U

Kanada importierte im Monat Dezember 1924 für Inlandsverbrauch Standuhren im Werte von 30279 Dollar aus den Vereinigten Staaten, von 15578 Dollar aus Deutschland. Taschenuhren wurden hauptsächlich aus der Schweiz (9458 Dollar) eingeführt, jedoch ist auch die Importzunahme aus Frankreich (3042 Dollar) sehr bemerkenswert, ebenso andererseits die Abnahme der Einfuhr aus Deutschland (1485 Dollar). Uhrengehäuse kamen fast ausschließlich aus den Vereinigten Staaten (10883 Dollar) und der Schweiz (9863 Dollar). In Uhrenteilen steht bei weitem an der Spitze die Schweiz (86277 Dollar), gefolgt von den Vereinigten Staaten mit 22012 Dollar.

Der amerikanische Handelsattaché in Paris berichtet über die Lage der französischen Uhrenindustrie etwa wie folgt:

Die Aussichten in der französischen Taschenuhrindustrie sind jetzt sehr gut, insbesondere, da frühere Exportmärkte, wie Deutschland, wieder französische Fabrikate aufnehmen. Die Industrie ist jedoch durch die in verschiedenen Ländern bestehenden Importbeschränkungen gehindert. Der Profit ist ungenügend und die Verkaufspreise decken kaum die Fabrikationskosten, was hauptsächlich auf den Mangel an Verständigung unter den Fabrikanten über den Handelsverkehr zurückzuführen ist. Dies mag einigermaßen jetzt, nachdem die Fabrikanten in der „Fédération des Associations de Fabrikants d'Horlogerie“ sich zusammengeschlossen haben, beseitigt werden. Das Ziel dieser Vereinigung ist die Stabilisierung der Preise und die Verbesserung der Qualität der Fabrikate. Keine Beschäftigungslosigkeit wird gemeldet.

Etwa die Hälfte der gesamten Diamantenproduktion fand im Jahre 1924 Absatz nach den Vereinigten Staaten von Nordamerika, gewiß ein Zeichen der gewaltigen Kaufkraft dieses Landes. Der Wert der eingeführten Diamanten betrug rund 59 Millionen Dollar.

Ein amerikanischer Juwelier, die Uebernahme einer Garantie für Reparaturarbeit nicht befürwortend, bezeichnet folgenden Wortlaut als Schaufensterplakat für gut:

„Wir können Ihre Uhr reparieren und reinigen, aber wir können nicht garantieren, daß Sie die Uhr auch so halten.“

In einer amerikanischen Zeitung erscheint folgendes Inserat: „Was bieten Sie für eine goldene Uhr, deren regulärer Preis 42,50 \$ ist. Mindestgebot 21,50 \$. Zu sehen in unserem Schaufenster.“ Auf einem Kupon soll Gebot, Name und Adresse angegeben und eingesandt werden.

Dieser Verkaufsplan ist zur Belebung des Geschäfts während der stillen Geschäftszeit bestimmt; er wäre in Deutschland gesetzlich nicht zulässig.

Schallplatten-Vorführapparat

Von der Zonophon Akt.-Ges. in Berlin-Lichtenberg, Siegfriedstraße 202 wird ein „Auditor“ genannter Plattenvorführungs-Apparat auf den Markt gebracht.

Der Apparat ermöglicht die Vorführung von Schallplatten im offenen Laden, geräuschlos für jeden Umstehenden, da durch eine besonders konstruierte und der Zonophon Akt.-Ges. geschützte Vorrichtung die Tonwiedergabe lediglich durch Handtelefon-Hörer erfolgt und die Umstehenden keinerlei Geräusche vernehmen.

Nach dem Urteil maßgebender Fachleute ist die erzielte Tonwiedergabe eine ganz erstaunlich vorzügliche, frei von jedem störenden Nebengeräusch, und gibt von dem betreffenden Musikstück den denkbar vollkommensten und klarsten Eindruck, wie er selbst durch den besten Vorspielapparat nicht übertroffen werden kann.

Die Vorteile liegen auf der Hand. Wie oft wird von dem an und für sich lukrativen Vertrieb von Schallplatten Abstand genommen, weil keine abgeschlossenen Räume vorhanden sind, um die Schallplatten ohne Störung des übrigen kaufenden Publikums und des Personals vorzuführen. Außerdem ist bei der jetzt gebräuchlichen Methode des Schallplattenverkaufs jeweilig nur die Bedienung einer Partei im gleichen Raum möglich. Zeit ist Geld, und so kommt es häufig vor, daß ernsthaft Interessenten in einen andern Laden gehen, weil sie nicht gleich bedient werden konnten.



Es ist einleuchtend, daß alle diese Uebelstände mit einem Schlage durch die neue, sinnreiche und praktische Konstruktion des Auditor-Plattenvorführungs-Apparates behoben werden, denn es ist jetzt möglich, beliebig viel Plattenkunden auf einmal zu bedienen, ohne daß sich dieselben gegenseitig stören. Für das plattenkaufende Publikum, das sich gern in Ruhe seine Platten abhören möchte, ist eine derartige Vorrichtung äußerst willkommen, denn der Apparat ist für jeden Laien selbständig bequem zu bedienen, und ein Verkäufer kann daher mit Leichtigkeit eine beliebig große Anzahl Kunden auf einmal abfertigen.

An den Apparat sind mehrere Hörer angeschlossen, so daß sich verschiedene Personen gleichzeitig dasselbe Stück anhören können. Der Verkäufer ist somit auch in der Lage, falls notwendig, dem Kunden durch das Mithören die nötigen Erläuterungen zu geben und denselben beim Kauf der Schallplatten entsprechend zu beraten. Ähnliche Vorrichtungen haben sich im Ausland seit langen Jahren, besonders in Amerika und England, außerordentlich bewährt, und es gibt dort kaum ein modernes Musikgeschäft ohne einen solchen Apparat.

Die Auditor-Vorführungs-Apparate werden in Tisch- und Kastenform, auf den Tisch zu stellen, sowohl mit Federwerk und Kurbelaufzug, als auch mit elektrischem Antrieb hergestellt. Der Verkaufspreis ist in Anbetracht der außerordentlichen Vorteile, die dieser Apparat bietet, ein minimaler.