

die Baumstammplatte drei Löcher für Zeigerwelle und Aufzugszapfen gemacht und entsprechende Schildchen angebracht: „Alle 12 Minuten, wenn der Zeiger auf Kuckuck zeigt, kommt Kuckuck oben heraus.“

Unter den beiden Tannenzapfen sind die Schildchen mit dem Wort Kuckuck. Statt bei Halb und Voll lasse ich demnach den Kuckuck bei ein Viertel und drei Viertel herauskommen, es paßt besser zur Anordnung. (Der Minutenzeiger ist um ein Viertel auf dem Viertelrohr umgeseßt.) Nun haben die Leute öfter Veranlassung, stehenzubleiben. Wer genau hinblickt, sieht den Zeiger laufen. Das Federzugwerk läuft ohne Pendel ungefähr 14 Stunden bei einmaligem Aufzug.

Wer nun auf diese Art mit sockelähnlichen Ständern und Kästen einmal ausstellen will, kann ruhig Kartuschen und Ständer, seien sie für Uhren oder Schmuck, weiter benutzen. Sie brauchen ja nur auf den Aufbau oder die Sockel geseßt zu werden. Es muß ja auch nicht alle Ware auf einmal ins Fenster. Nein nur so viel, daß jedes für sich zur Geltung kommt. Die andere Ware kann in einer neuen Auslage wiederum wirkungsvoll dekoriert werden.

Am Fuße des Baumes, dort, wo die drei Taschenuhren auf den Sockeln stehen, lasse ich immer einmal eine kleine Veränderung vor sich gehen. Man kann es

nach Geschmack und Ansicht wechseln oder auch länger darin lassen. Es ist gut, wenn die Firma bekannt wird, deswegen lehne ich an diese Stelle ein Schild mit meinem Namen. Man kann auch ein Centra-Schild hinstellen, ebenso das Schild des Vereins für Spezialgeschäfte. Jetzt prangt an dieser Stelle das Schild: „Das Zeichen der Fachgeschäfte.“ Dieses ist so vornehm in Glas ausgeführt und die Wahl der Farben Blau, Gold, Schwarz, Weiß so glücklich, daß es als eine Zierde des Schauenspiels angesprochen werden darf. Der vorzüglich werbende Text und die nicht zu groß gewählten Maße 18×33 cm lassen vermuten, daß es bald in jedem anständigen Uhrmachergeschäft zu sehen ist.

Über die Kartuschen soll noch gesagt sein, daß sie in der heutigen Modifarbe chamois fast zu allen Farben, die man zum Auslegen und für die Sockel nimmt, passen. Jedes Stück muß selbstverständlich mit dem Preis versehen sein. Waren ohne Preis sind in ihrem Verkaufswert ganz erheblich herabgemindert.

Zum Schlusse erwähne ich noch, daß ich nächstens ein Schild ins Fenster stelle, durch das ich verkünde, daß das Werk der Kuckucksuhr im Baum in der nächsten Dekoration offen in Funktion ausgestellt wird. So habe ich schon wieder Verbindung mit der neuen Auslage gegeben. (I 166)

Zwölf Tips zum Erfolg

Von Herbert N. Casson (London)

Einleitung des Verfassers

Dieses Buch ist wie ein scharf geschliffenes Werkzeug. Es ist nicht für Kinder und Schwächlinge bestimmt. Es kann nicht mit einem flüchtigen Blick oder oberflächlichem Durchblättern erledigt werden. Es muß als ein Ganzes erfaßt und sorgfältig studiert werden.

Es ist im wesentlichen ein persönliches Buch, das für meine Freunde geschrieben ist. Wenn „Outsider“ es benutzen, so tun sie es auf eigene Gefahr.

Ich will mit diesen Tips meinen Lesern, soweit es möglich ist, helfen, nicht nur Geld zu verdienen, sondern auch die Kunst zu lernen, es richtig anzulegen.

Sie werden sehen, daß dieses Buch einzig in seiner Art ist. Noch keine Bibliothek enthält etwas Ähnliches.

Es ist das Ergebnis zwanzigjähriger Praxis an der Börse und in ihrer Umgebung. Es enthält nicht nur meine eigenen teuer erkauften Erfahrungen, sondern auch vieles, das ich von klügeren Leuten gelernt habe. Kein Wort darin ist Buch- oder Studien-Weisheit. Es beschäftigt sich nur mit praktischen, persönlichen Angelegenheiten, die mit Literatur oder Erziehung nichts zu tun haben.

Da es keine absolute Wahrheit oder Sicherheit gibt, tut eben jeder sein Bestes. Der Vater kann seinem Sohn nur wenig helfen. Jede neue Generation muß dieselben alten Fehler wiederholen.

In der Finanz gibt es nicht viele Lehrsätze wie im Geschäft oder in der Mathematik. Sicher aber gibt es einige wirksame Winke, „Tips“¹⁾, und ich wage es hiermit zwölf solcher Winke zu geben, zu Nuß und Frommen für die, welche Geld gespart haben und es nicht verlieren wollen.

¹⁾ Anm. des Übers. Der englische Titel dieses Buches lautet: „Twelve Tips on finance“. Die deutsche Sprache hat weder für „tip“ noch für „finance“ vollkommen deckende Ausdrücke. „Finance“ bedeutet im Cassonschen Sinne alles, was mit Geldanlage und Wertpapierhandel zusammenhängt, auch die kleinsten Transaktionen dieser Art; in diesem Sinne ist jeder, der eine Summe Geldes irgendwie anlegt, ein „Finanzmann“.

(Autorisierte Übertragung von Dr. Walter J. Briggs.
Copyright by Verlag Ullstein, Berlin)

Es ist vor kurzem statistisch festgestellt worden, daß von hundert Geschäftsleuten nur vier reich werden und ihr Geld auch behalten. Die meisten erwerben Geld und verlieren es wieder. Mit 35 Jahren sind zwanzig wohlhabend, aber sechzehn von diesen zwanzig kommen auf irgendeine Weise wieder um ihr Geld.

Der durchschnittliche Geschäftsmann verdient Geld bis zum 50. Jahre, und dann verliert er es. Warum? Weil er wohl die Kunst des Geschäftes erlernt hat, die darin besteht, Geld zu verdienen, aber nicht die Kunst der Finanz, die darin besteht, Geld zu erhalten.

Sie werden in den folgenden Kapiteln genügend Auskunft über persönliche Finanz erhalten, um sich vor Geldverlusten zu schützen.

Und noch mehr: im letzten Kapitel werden Sie ein endgültiges System für Anlagen finden, mittels dessen Sie Ihr Geld arbeiten und mehr verdienen lassen können.

Zum Schlusse möchte ich bitten, dieses Buch weder unbedacht zu verleihen, noch es einer Bibliothek zu geben. Es ist ausschließlich für die tüchtigen Wenigen geschrieben, die Klugheit und Mut besitzen, das, worüber es sie belehrt, nützlich anzuwenden.

Herbert N. Casson.

Der erste Tip

Kaufen Sie nur, was Sie kennen

Dieser unscheinbare kleine Tip von sechs Worten kann ungefähr ein Viertel aller Verluste in der Welt der Finanz verhindern.

Wahrscheinlich hat jeder Geschäftsmann, der diese Zeilen liest, zu irgendeiner Zeit einen schweren Verlust erlitten, weil er dieses Gebot des Anlagesuchers nicht beachtet hat: Du sollst nur kaufen, was du kennst!

Die sonderbare Tatsache steht fest, daß fast jeder Geschäftsmann wertloses Zeug kauft, wenn er sein erworbenes Geld anzulegen beginnt. Er kauft mit Vorliebe Anteile an einem Geschäft, das er nicht versteht.