Stück = 283806 (168474) Fr. Chronographen, davon 2035 Stück nach den Vereinigten Staaten, 369207 (234897) Stück = 2811971 (1938709) Fr. Armbanduhren aus Nickel, davon 135547 Stück nach den Vereinigten Staaten, 82335 (66467) Stück = 1267142 (984013) Fr. silberne Armbanduhren, darunter 40012 Stück nach Großbritannien, 111057 (102222) Stück = 4497728 (3777389) Fr. goldene Armbanduhren, darunter 34890 Stück nach Großbritannien, 37351 (37552) Stück = 676299 (809553) Franken andere Uhren mit Taschenuhrwerken, Hauptabnehmer war Großbritannien mit 12470 Stück. Vom Export in Uhrenwaren entfielen 15 (27) dz = 70076 (49825) Franken auf Bestandteile zu Standuhren usw., wovon 5 dz nach Frankreich gingen, 39 (54) dz = 115637 (136298) Franken auf Stand- und Wanduhren, mit Großbritannien mit 15 dz als Hauptabnehmer, 5 (7) dz = 23854 (38813) Fr. Wecker, mit 2 dz nach Britisch-Indien, 34 (32) dz = 453134 (503482) Fr. vorgearbeitete Bestandteile zu Taschenuhren, Hauptabnehmer Frankreich mit 18 dz, 100 (74) dz = 1467245 (1077138) Fr. fertige Bestandteile zu Taschenuhren, Hauptabnehmer Deutschland mit 21 dz.

Turmuhren wurden nicht ein- und ausgeführt. (I/227)

Zwölf Tips zum Erfolg

Von Herbert N. Casson (London)

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

(Fortsetzung)

Der vierte Tip

Kaufen Sie nur, was wiederverkäuflich ist

Bleiben Sie nie mit etwas hängen, das Sie nicht verkaufen können. Das ist der vierte Tip.

Wenn Sie seine Bedeutung erkennen wollen, dann müssen Sie unsere größten Geschäftsleute fragen.

Jeder große Geschäftsmann ist mehr als einmal in seinem Leben hängen geblieben, weil er diesen Tip vergessen hat. Tausende haben alle ihre Ersparnisse auf diese Weise verloren.

Kaufen Sie niemals etwas, bloß weil es Ihnen gefällt. Außer Sie können es darauf ankommen lassen, Ihr Geld zu verlieren, ohne daß Sie sich etwas daraus machen.

Fast jeder Käufer begeht im Anfang diesen Fehler: Er kauft Waren, die seinem eigenen Geschmack zusagen, um dann herauszufinden, daß sie sonst niemandem zusagen; diese Waren bleiben — ein vollkommener Verlust — auf seinen Regalen liegen.

Tausende von Leuten begehen diesen Fehler, wenn sie Grundstücke kaufen. Sie bauen ein Haus in irgendeiner weit entlegenen Gegend. Fünf Jahre später, wenn sie das Haus verkaufen wollen, entdecken sie, daß niemand es kaufen will. Es hat keinen Marktwert, und sie müssen es entweder um einen Pappenstiel verkaufen oder jahrelang warten, bis sie irgendeinen Sonderling finden, der es haben will.

In jeder abgelegenen Gegend können Sie auf irgendeinem Hügel ein seltsames, halb verfallenes Haus finden — es hat Hunderttausende gekostet und ist für wenige Tausende verkauft worden, ein Denkmal der Torheit seines Erbauers, der diesen vierten Tip außer acht gelassen hat. Er hat ein Haus gebaut, das nicht verkauft werden konnte.

Ein Großstädter, der mehr künstlerisch als kaufmännisch veranlagt war, baute in einem fernen Vorort ein Landhaus zu einer Zeit, da die Baukosten sehr hoch waren. Er baute es zu seinem eigenen Vergnügen mit einem seltsamen Dach, Parkettboden, einem Atelier und bunten Glasfenstern.

Er legte all sein Geld darin an. Eines Tages war es in der Zeitung angekündigt: „Ein Haus zu verkaufen um die Hälfte der Baukosten." Er wird auch ein Viertel nehmen und sogar 75% verlieren, weil er diesen vierten Tip vergessen hat.

Ein anderer Großstädter, der einiges Geld erspart hatte, kaufte Anteilscheine einer kleinen Gesellschaft, einer lokalen Fabrik. Wahrscheinlich sind diese Anteilscheine noch heute so viel wert, als er dafür bezahlt hat. Aber sie sind nicht marktgängig, und wenn er sie jetzt verkaufen will, findet er keinen Käufer. Er muß sie entweder behalten oder sehr billig abgeben.

Wieder ein anderer Geschäftsmann kaufte ein Patent auf eine neue Maschine. Wenn das Patent nicht verletzt wird, wenn die Maschine billig hergestellt werden kann, und wenn das Publikum sie wünscht, kann er ein Vermögen damit verdienen. Er hatte diese drei „Wenns" vergessen, als er das Patent kaufte. Nun möchte er es verkaufen, aber niemand will es.

Und so geht es fort. Von diesen Fällen gibt es Tausende. Tatsächlich macht jedermann, der Geld hat, zu irgendeiner Zeit diesen Fehler: er kauft, was er nicht wiederverkaufen kann.

Wenn Sie kaufen, müssen Sie sich immer verschiedene Tatsachen klar vor Augen halten:

Erstens: Ihr Geschmack kann sich ändern. Das Haus, das Ihnen heute gefällt, kann Ihnen, oder was noch wahrscheinlicher ist, Ihrer Frau morgen mißfallen.

Zweitens: Für den Preis ist die Nachfrage entscheidend. Die Anschaffungskosten oder der Wert sind es nicht. Der Preis einer Sache ist, was irgendein anderer dafür bezahlen will. Man kann einen Luftschiff-Hangar um Hunderttausende und eine Briefmarke um zwei Millionen verkaufen.

Drittens: Sie dürfen Ihr Geld nicht für eine Laune ausgeben und sich einbilden, daß es eine Anlage ist. Kaufen Sie, was Ihnen gefällt — ja — aber nur, wenn Sie es sich leisten können, Ihr Geld wegzuwerfen.

Viertens: Je einzigartiger und ungewöhnlicher ein Wert ist, desto unwahrscheinlicher ist es, daß Sie einen Käufer dafür finden werden. Je gewöhnlicher eine Sache ist, desto größer ist die Zahl derer, die bereit sind, sie zu kaufen.

Gewöhnliche Leute wollen gewöhnliche Sachen — und neun Zehntel aller Leute in der Welt sind gewöhnlich. Das ist eine Tatsache, die zu viele vollständig übersehen.

Je eigenartiger, origineller und persönlicher eine Sache ist, desto mehr werden Sie an ihr verlieren, wenn Sie sie verkaufen. Diese seltsame Tatsache können künstlerisch veranlagte Leute nie verstehen, und beinahe alle Leute übersehen sie, wenn sie kaufen.

Mit anderen Worten: Waren sollen so weit als möglich die Eigenschaft des Geldes haben, wenn man sie vom Standpunkt der Finanz betrachtet.

Der große Wert des Geldes liegt darin, daß es jedermann haben will. Man kann jederzeit Güter für Geld eintauschen.

Wenn Sie zum Beispiel ein marktgängiges Wertpapier kaufen, so können Sie es jederzeit wieder verkaufen. Tatsächlich können Sie es in zehn Minuten wieder verkaufen, wenn Sie sich des wundervollen Verkaufsdienstes der Börse bedienen.

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318594536-19270100/893