

sie Gundibald, dem Könige der Burgunder, zu schenken. Es waren eine Sonnenuhr und eine Wasseruhr, diese mit Schlagvorrichtung und einer trompetenden Figur. Um 760 schenkte Papst Paul I. dem König Pipin dem Kleinen eine monumentale Uhr, um 807 erhält Karl der Große von Untertanen Harun-al-Raschids eine messingene Wasseruhr, die durch Reiterfiguren die Stunden angab, indem die Reiter aus den Toren herausritten. Und noch einmal, 1232, kommt aus Bagdad eine große Wasseruhr, mit astronomischen Angaben, als Geschenk an Kaiser Friedrich II. In der nachmittelalterlichen Zeit werden die Nachrichten über Uhren als Geschenke immer häufiger, besonders seit dem Aufkommen kleiner tragbarer Uhren. Luther bedankt sich 1527 beim Able Friedrich Pistorius von St. Aegidien in Nürnberg für eine bronzene Uhr. Der Nürnberger Rat vor allem verschenkte Uhren, 1521 an den kaiserlichen Sekretär Grafen zu Lombecke auf dem Reichstage zu Worms eine silberne „selbstgehende“ Uhr (Uhr mit Federzug), ein Jahr später eine solche Uhr an Christoph Ering, Beichtvater des Herzogs von Sachsen und Gegner Luthers, 1523 zwei solcher Uhren an den spanischen Großkanzler Mercurino da Gattinara nach Valladolid. Diese drei Uhren scheinen Arbeiten des Meisters Peter Henlein gewesen zu sein.

Wanderten im Mittelalter die Uhren von Ost nach West, so jetzt in der umgekehrten Richtung, nachdem der mongolische, fatarische und türkische Mehltau auf die alten Kulturländer des Ostens gefallen war. Zahlreich sind die Nachrichten über Schenkungen von Uhren an den Hof des Sultans in Konstantinopel. Am 8. September 1541 wurde eine große Gesandtschaft König Ferdinands von Ungarn vom Sultan Soliman II. empfangen. Sie brachte reiche Geschenke, darunter ein großes künstliches Uhrwerk, das noch nach Kaiser Maximilians eigenen Angaben verfertigt worden war und außer den Stunden und dem Kalender

auch die Bewegung der Planeten anzeigte. Zwölf Diener trugen die Uhr vor Soliman, begleitet von einem Uhrmacher, der das Aufziehen des Werkes erklärte und ein Buch mit der Beschreibung der ganzen Uhr überreichte. Der Sultan, in Astronomie nicht unerfahren, prüfte das Werk aufmerksam und erfreut, ohne aber größere politische Zugeständnisse zu machen, als er sie auch ohne das kostbare Geschenk gemacht hätte. Am 27. Mai 1682 überreichte eine französische Gesandtschaft, fortwährend von dem Sultan Mohammed IV. und seinen Beamten bedroht und belästigt, als Geschenk unter anderem gleich fünf Pendeluhr, die von Christian Huygens erst seit 1657 ganz allmählich in die Uhrmacherei eingeführt worden waren.

Bis in den fernen Osten gingen Uhren als Geschenke aus Europa ab; schon 1601 überreichten Jesuiten dem Ming-Kaiser der Chinesen eine schlagende Taschenuhr. Kurfürst Ferdinand Maria von Bayern schenkte seinem Sohne Max Emanuel nach der ersten bestandenen Schulprüfung eine goldene Taschenuhr von Barlow in London. Im 18. Jahrhundert sind Uhren als Geschenk die große Mode. Aus dem Turnierbuche des Kurprinzen Karl Albert von Bayern von 1717 ff., einer Handschrift in der Schloßbibliothek Hohenaschau, sehen wir, daß als Preise eine Menge kostbarer Uhren nebst Dosen ausgesetzt waren, auch bei anderen Hoffesten, wie dem „Karussell“ in Nymphenburg. Ludwig XVI. von Frankreich vergaß nicht, seine Taschenuhr, fast das einzige, was man ihm noch gelassen hatte, am Tage vor seinem Ende dem treuen Kammerdiener Cléry zu schenken.

Denkt man noch an die zahllosen Uhren aller Art, die Napoleon I. und später Ludwig II. von Bayern verschenkt haben, so wissen wir, daß der Ruf „Schenkt Uhren“ einer alten Tradition entspricht. (VI 1/1002)

## Zwölf Tips zum Erfolg

Von Herbert N. Casson (London)

### Der zehnte Tip

**Borgen Sie nur, um sich auszudehnen**

Hunderte von Firmen sind bankrott geworden, weil sie die Wichtigkeit dieses Tips nicht beachtet haben. Der Unterschied zwischen Ausdehnung und Aufblähung war ihnen unbekannt.

Ausdehnung bedeutet das organische Wachstum des Geschäftes, während Aufblähung nur mit künstlichem Umfang blenden will.

Ausdehnung bedeutet, den Umfang des Geschäftes und seine Leistungsfähigkeit zu erweitern, wenn sein Absatz über seinen Umfang hinausgewachsen ist. Aufblähung bedeutet, sein Aussehen und seinen Rahmen zu vergrößern, ohne daß etwas dahinter ist.

Wenn ein Buchdrucker findet, daß er im Jahre um 4000 Pfd. Sterling weniger Aufträge ausführen kann, weil er eine Presse zuwenig hat, so soll er sich Geld borgen und sich eine weitere Presse kaufen.

Findet ein Juwelier, daß er mehr Brillanten verkaufen könnte, wenn er ein größeres Lager hielte, so soll er Geld borgen und mehr Brillanten einkaufen.

Es gibt allerdings so etwas wie den Zwang des Wachstums. Ein wachsendes Geschäft ist ein wachsender Junge. Man kann ihn nicht in der Wiege halten. Er muß Ellbogenraum bekommen. Und seine Kleider müssen manchmal für ihn zu groß sein, damit er in sie hineinwachsen kann.

Aber diese Erweiterung des Rahmens muß auf wahren Wachstum beruhen. Sonst ist sie nur dekorativ. Zeigt, daß man mehr haben möchte, als man haben kann.

Ein Paar Schuhe zu kaufen, ist eine notwendige Erweiterung der Garderobe. Ein Paar Gamaschen eine dekorative Äußerlichkeit.

Einen Regenschirm zu kaufen — ist notwendig. Ein Stock mit goldenem Knopf — ist eine überflüssige Äußerlichkeit.

Es ist recht, Geld zu borgen, um Schuhe oder einen Regenschirm zu kaufen, aber es ist nicht recht, Geld zu borgen, um Gamaschen oder einen Stock mit goldenem Knopf zu kaufen.

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

(Fortsetzung)

Man sollte niemals Geld borgen, wenn man nicht bestimmt weiß, daß man die Zinsen und daneben noch einen anständigen Nutzen damit verdienen wird. Wenn Sie 10 000 Pfd. Sterling zu 6 % borgen, müssen Sie imstande sein, wenigstens 16 % damit zu verdienen. Ich habe oft eine kleine Fabrik oder Werkstätte besucht, die mühselig um ihren Bestand kämpfen mußte und geradezu arm an Maschinen oder Waren war. Ihre Eigentümer haben mich dann in kostspieligen Automobilen zum Frühstück geführt.

Oft war es mir da, als sollte ich sagen: „Verkaufen Sie Ihr Auto und kaufen Sie lieber ein paar Drehbänke mehr.“

Oft habe ich Kaufleute getroffen, die in einem schönen Hause lebten und deren Schränke mit Silber gefüllt waren, während der Laden nicht einmal ordentlich beheizt und beleuchtet war.

Hätte ich, wie so mancher, eine Fabrik, die sich zwischen Tod und Leben durchkämpft, so würde ich mein Wohnhaus verkaufen und in meinem Bureau auf ein paar Schreibstischen schlafen, meinen Überrock als Decke und einen Wollsack als Kissen.

Ich würde meine Mahlzeiten auf einem kleinen Gasofen kochen und jährlich 75 Pfd. Sterling daran sparen, die ich ins Geschäft stecken würde. Hätte ich dann wieder genug Aktiven in meiner Bilanz, so würde ich so viel Geld borgen, als ich kann, und jeden Penny restlos dem Geschäft zuführen.

Nur so kann man ein Geschäft richtig aufbauen: — ein starkes, robustes Geschäft, das nicht von jedem Windhauch weggefegt wird.

Zuviel Leute machen sich selbst reich und ihr Geschäft arm. Schritt für Schritt lassen sie sich von ihren Freunden und ihren Frauen zu größeren Ausgaben verleiten — und eines Tages haucht das arme verhungerte Geschäft seinen letzten Seufzer aus — und stirbt.

Nicht einer unter Tausenden gleicht dem kürzlich verstorbenen John Mackintosh aus Halifax, der, selbst als er einer der größten Fabrikanten der Welt geworden war,