

klar, anregend und eindrucksvoll im Wort, so daß das Interesse erweckt. Denn, was soll der Werbebrief beim Empfänger, der immer nach bestimmten Gesichtspunkten, nach Stellung, Vermögen und Interessen ausgewählt wurde, erwirken? Er soll doch Bedürfnisse anregen und Wünsche wecken, oder wenn es schon der Fall ist, dann soll er diese verstärken. Kurz gesagt, der Werbebrief soll Kunden bringen und das ist wichtig, sehr wichtig, also kommt dem guten Werbebrief auch eine hohe praktische Bedeutung zu, und seine Verwendung zur Werbung elektrischer Einzeluhren ist notwendig.

Was das Inserat in der geschäftlichen Wirkung bedeutet, weiß der Uhrmacher, und wenn er heute durch Inserat für elektrische Uhren noch nicht wirbt, dann wird er es vielleicht schon morgen tun.

Eine günstige Wirkung können auch oft die Handprospekte haben, die in kurzen Worten Kenntnis von der betreffenden Ware geben. Solche Prospekte stellen nun verschiedene Fabriken elektrischer Einzeluhren meist gratis, aber in beschränkter Anzahl zur Verfügung. Werbetechnische Spitzenprodukte sind diese Handprospekte nicht. Wenn bei den einen der Techniker fast ausschließlich das Wort hatte, das dem Laienleser fast unverständlich bleibt, so hatte bei anderen etwas zu sehr die hohle Phrase das Wort. Wenn unter anderem irgend ein Prospekt sagt: „...-Uhren, die elektrischen Uhren für jeden modernen Haushalt, sind neue und besonders interessante Erscheinungen unserer Zeit und dazu angehen, sich die volle Sympathie aller modernen Menschen zu erwerben“, so möchte man nur sagen, mehr Gedanken und auch etwas Verkaufspsychologie, denn mit geschraubten Redewendungen macht man heute keine Geschäfte.

Der Handprospekt über die elektrischen Einzeluhren soll einfach und klar sagen, was die Uhr bedeutet, indem die Vorteile so verständlich geschildert sind, daß der Leser interessiert wird, dort mehr über die Uhr zu erfahren, wo er den Prospekt her hat.

Diese Wirkung hat der Handprospekt selbstverständlich nicht immer, doch ist er ein recht ansehnliches Werbemittel, das durch Verteilen auszunutzen von Vorteil ist im Interesse der Kundenwerbung.

¶ Wer nun seine Kundschaft so pflegt und umwirbt, kommt zu Erfolgen. Wenn sich auch die einzelnen Stufen

vom Interesse, Begehren, Bedürfnis, Wunsch und Kauf nicht immer rasch steigend erreichen lassen, so wird doch eine verständige kaufmännische Denkart und Handlung schließlich dann zu Erfolgen führen müssen, wenn der Verkäufer durch seine Menschenkenntnis, seine angenehme und gewinnende Höflichkeit den Kunden zu pflegen und zu nehmen weiß, indem er dem Kunden nicht nur eine elektrische Einzeluhr verkauft, sondern deren Vorteile, oder wie Herbert N. Casson so schön sagt: „Verkaufen Sie nicht Sachen, nicht Gegenstände, verkaufen Sie Ideale, Gefühle, Selbstachtung, Lebensfreude!“

Und nun noch eine kleine kaufmännische Wichtigkeit, die auch zu den Notwendigkeiten des Verkaufs gehört.

Das sind die Aufzeichnungen über das Interesse, das man für elektrische Einzeluhren bei der Kundschaft gefunden hat.

Man verlasse sich nicht auf das wirklich zu sehr geplagte Gedächtnis, sondern mache sich seine geschäftlichen Notizen schriftlich. Eine mittelgroße Karte ist hierzu, wie die kaufmännische Erfahrung lehrt, besonders gut geeignet. Die Karten werden in einem Kasten aufbewahrt und wachsen sich mit der Zeit zur Interessentenkartothek aus. Auf die einzelne Karte schreibe man vor allem den Namen des Interessenten. Übrigens – seine Kundschaft mit Namen kennen und auch mit Namen so anreden, daß der Kunde das gute Gefühl hat, hier legt man besonderen Wert auf dich, ist sehr wichtig. Die Überlegungen und Schlauheiten, die man anstellt, um den Namen eines Kunden zu erfahren, werden nie vergebens sein. In die Karte trägt man also zuerst den Namen ein, dann Stand, Wohnung und schließlich zeichnet man noch alle Wichtigkeiten auf, die mit der Verkaufsbearbeitung im Zusammenhang stehen. Diese Aufzeichnungen bedeuten nun nicht eine unnötige Arbeit, nein, mit der Zeit wird man sehen, daß diese Interessentenkartothek immer Anhaltspunkte und Anregungen für die Verkaufsbearbeitung geben wird.

Mit dieser kaufmännischen Einrichtung wird gewissermaßen ein Schlußstein für die Notwendigkeiten des Verkaufs elektrischer Einzeluhren gelegt. Die strebende Erfüllung dieser Notwendigkeiten, das Beherrschen und Kennen von Zweck, Vorteile, Abnehmer, Stärke des Bedürfnisses und dessen Beeinflussung sind die Marksteine des wissentlichen Verkaufs allgemein, wie auch besonders des Verkaufs für elektrische Einzeluhren. (I/293)

## Das Pendel

(23. Fortsetzung)

Von Dr. K. Giebel (Glashütte i. Sa.)

### 23. Pendel für besondere Zwecke

Das Pendel wird nicht nur zur Zeitmessung benutzt, sondern findet auch für andere Zwecke weitgehende Anwendungen, von denen wir einige kurz erwähnen wollen.

In der Technik wird das ballistische Pendel angewendet, um die Energie bewegter Massen zu bestimmen, auch prüft man damit die Schlagfestigkeit von Stoffen.

Mit Hilfe des Schwerependels bestimmt man die Schwerebeschleunigung  $g$ . Man läßt ein sehr genau gearbeitetes Halbsekundenpendel eine gewisse Zeit lang schwingen und berechnet aus Schwingungsdauer und Länge des Pendels nach der Pendelformel das  $g$ . Hierüber haben wir einiges in Abschn. 12a gesagt.

Eine ganze Gruppe von Apparaten beruht auf der Resonanz.

#### a) Anwendungen der Resonanz

Singen wir einen bestimmten Ton bei aufgehobenem Pedal in einen offenen Flügel hinein, so tönt bald die

Saite mit, die diesen Ton gibt. Durch die zahlreichen untereinander gleichen Luftschwingungen, die in das Instrument hineingekommen sind, ist die betreffende Saite so stark in Schwingungen versetzt worden, daß sie selbst die Luft in Schwingungen versetzt. Etwas Ähnliches sehen wir, wenn ein Kind mit seinen schwachen Kräften eine schwere Schaukel oder Glocke in Bewegung setzt. Beim ersten Anstoß ist die Bewegung ganz gering. Erfolgt der zweite Anstoß im richtigen Augenblicke, so wird die Bewegungsenergie der Schaukel verstärkt usw. Wir sprechen geradezu vom Aufschaukeln einer Schwingung.

Früher spielte die Resonanz oder das Mitklingen fast nur in der Lehre vom Schall eine Rolle, heute auf allen Gebieten, besonders dem der Elektrizität und der Mechanik. Die Funktechnik ist zum großen Teil eine Anwendung der Resonanz. Z. B. werden die Schwingungen des Audions durch die Rückkoppelung aufgeschaukelt; die Energie kann unter Umständen so groß werden, daß sie aus der Antenne des Empfängers ausstrahlt und in Nachbarantennen das so beliebte Pfeifen und Heulen hervorruft.