

Ludwigs XV.; die Gehäuse aus Gold und Silber, teils durchbrochen, teils graviert, zumeist mit sehr fein getriebenen Übergehäusen, deren Sujets mythologischen, historischen oder allegorischen Inhaltes sind.

Unter den prachtvollen, best erhaltenen Goldemailuhren des 17. Jahrhunderts ist eine von Huaut gemalte von ganz hervorragender Schönheit. Der Gehäuseboden zeigt Jupiter und Juno in den Wolken thronend, in entzückender Farbenpracht; längs des Gehäuseandes, durch kleinere emaillierte Ornamente getrennt, vier reizende Landschaften und in kleinem, gelbem Emailmedaillon die Inschrift: „Les deux frère Huaut, pintre de son D. E. de Grandebour.“ Auch der innere Teil des Gehäusebodens weist eine sehr hübsch gemalte Landschaft auf. Die Uhr besitzt ein mit Schlangenhaut belegtes Übergehäuse, in welchem mittels kleiner Goldnägeln Ornamente sowie Wappen und Monogramme eingezeichnet wurden.

Selten schön in ihrer Art sind auch zwei von Julien Le Roy (Paris) stammende Uhren in Goldgehäuse mit eingelegten vielfarbigen, prächtigen transluziden Emailblumen versehen, eine davon hat eingelegte rosa Rosen in Emailpasteuse.

In weiterer Folge sehen wir Goldemailuhren der Zeit Ludwigs XV. und Ludwigs XVI. mit sehr zart ausgeführten, von Perlen und Edelsteinen umrahmten Emailporträts; ferner schon flacher gebaute, emaillierte Uhren vom Ende des 18. Jahrhunderts mit dem Geschmacke der Zeit Maria Antoinettes entsprechenden Malereien. Schäferszenen, kleinen Idyllen; Frauen, Männer und Kinder mit hübschen Landschaften als Hintergrund. Diese Uhren, sowie jene aus der Zeit des Direktories und aus der Kaiserzeit, bilden durch die eigenartige Gestaltung und Färbung der Figuren auch einen interessanten Beitrag zur Kostümgeschichte.

Der Empirezeit entstammen auch etwa 20 reizende Hals-Goldemailuhrchen in verschiedenster Gestalt von Petschaften, Lauten, Äpfelchen, Leiern, Körbchen, Muscheln, Schmetterlingen, dann Violinen, Ringuhren, unter dem Sammelnamen Formuhren bekannt; ferner ungefähr acht der entzückendsten Uhren mit mechanischen Figuren, zum Teil mit Sprechwerk versehen; ganz reizend eine Tischlerwerkstätte, eine Schlosserwerkstätte, durch Amoretten betrieben; Schaukeln, eine Zimbelspielerin u. a. Tech-

nisch sehr interessant ist auch eine Uhr in Goldgehäuse mit weißem Emailblatt. In der Mitte desselben ist eine vergoldete, ziselirte Figur in arabischer Tracht mit herabhängenden Armen. Links und rechts von dieser Figur ist je eine Ziffernskala im Halbkreis gezeichnet, deren Mittelpunkte sich in den Befestigungspunkten der Arme befinden. Der Kopf des Mannes bewegt sich während des Ganges der Uhr ständig von einer Seite nach der anderen langsam hin und her. Drückt man am Bügelknopfe, so breitet die Figur beide Arme aus und zeigt rechts die Stunden, links die verflissenen Minuten an. Läßt man den Kopf aus, so sinken die Arme wieder herab.

Neben diesen dekorativ herrlichen Stücken eine Reihe von Uhren in schlichten, einfach aussehenden Gehäusen, wohl noch älterer Form, aber welche Perspektiven eröffnen sich dem Kenner bei Betrachtung dieser unscheinbar nüchternen Formen, welche den Übergang zu unseren jetzigen, in ihrer Ganggenauigkeit fast unübertreffbaren Zeitmessern bedeuten! Namen wie Graham, Lépine, Besthoud, Breguet klären uns wohl genügend über die Bedeutung dieser Gruppe auf; ihnen folgen dann alle jene, welche sich in neuester Zeit Namen und Ruf erworben hatten; so Uhren von Patek, Vacheron, Andemar, Tissot, Schaffhausen, Glashütte, Brüder Keumak, Mermod frères und noch viele andere waren in dieser letzten Gattung der Präzisionsuhren vertreten.

Wir konnten eine Sammlung kennenlernen, die in ihrer Zusammenstellung den schärfsten Kennerblick, die innigste Liebe für alles, für jeden einzelnen Gegenstand offenbart. Mit wieviel Zärtlichkeit belobte sie die Tugenden der einen, mit wieviel Kummer und Humor beschwerte sie sich bei mir über die Launenhaftigkeit und Tücken anderer ihrer Uhren und besprach, wie man dem, ohne ihnen wohl weh zu tun, beikommen könne. Unvergeßlich bleibt mir aber der wahrhaft rührende Ton, in dem Frau Baronin mir einmal, im Anschauen ihrer Sammlung versunken, sagte: Meine lieben Uhren, sie machen mir das Sterben schwer. Wer wird sie nach mir noch so gut behandeln?

Wer solche Liebe für jedes Einzelne bekundet, der gibt jedem ein wenig seines eigenen Ichs. Der stirbt nicht – er lebt ewig in allen, in seiner Liebe, die allen gehörte. (I/366)

## Zwölf Winke für den reisenden Kaufmann

(Fortsetzung)

Von Herbert N. Casson (London)

Copyright 1927 by Ernst Angel Verlag, Charlottenburg 9.

**Der fünfte Wink: Lassen Sie ein „Nein“ niemals als endgültige Antwort gelten!**

„Wollen Sie mir heute etwas abnehmen?“ fragt ein Reisender einen Ladenbesitzer. „Nein“ erwidert dieser. „Auf Wiedersehen!“ Und damit geht er hinaus. Und so etwas nennt sich „Verkäufer“! Der Reisende mag es sogar für seine Pflicht gehalten haben, sich zu entfernen, sobald der Ladenbesitzer „Nein“ gesagt hat. Als erfahrener Verkäufer hätte er wissen müssen, daß dieses „Nein“ nur das Stichwort ist, um mit dem „Verkaufen“ anzufangen.

Tatsächlich beginnt erst das wirkliche kunstgerechte Verkaufen, sobald der Kunde „Nein“ gesagt hat. Denn sobald er „Ja“ sagt, ist ja keine „Kunst“ des Verkaufens mehr nötig dann genügt ein einfacher Auftragschreiber.

Es ist der wesentliche Zweck der Verkaufskunst, Verneinungen in Bejahungen zu verwandeln.

Kann der Reisende einem „Nein“ nicht standhalten, um es allmählich in ein „Ja“ zu verwandeln, so ist er wie ein runder Pfahl in einem viereckigen Loch.

Verkaufskunst ist Überredung, ist das Überwinden von Schwierigkeiten, sie bedeutet: im Angesicht eines Angriffes nicht zurückzuweichen, sondern vorzugehen. Ein berufsmäßiger tüchtiger Verkäufer erobert einen Kunden, indem er sich auf seinen Standpunkt stellt. Er zeigt dem Kleinhändler, wie er verkaufen soll, er ermuntert den Ladenbesitzer und schlägt ihm einen Plan vor, seinen Umsatz zu erhöhen. Ein wirklich tüchtiger Reisender ist der beste Freund des Ladenbesitzers. Er tut an ihm was der Uhrmacher an einer ausgeleierten Uhr: Er reinigt die Zahnräder seines Verstandes, er zieht ihn auf und er setzt ihn in Gang. „Das gelungenste Geschäft, das ich je gemacht habe“, sagte mir ein gut eingeführter Handlungsreisender einmal, „war eines, bei dem ich das »Nein« eines Mannes in ein »Ja« verwandeln konnte. Ich verkaufte Glühstrümpfe. Mein Haus stellte einen ausgezeichneten Glühstrumpf her, machte aber wenig Reklame. Unsere Glühstrümpfe besaßen mehr Qualität als Ruf. Wir waren sehr darauf aus, einen gewissen Herrn Lang als Kunden zu gewinnen, der sich aber bisher standhaft geweigert hatte, von uns zu kaufen,