

halle umgestaltet und für die ehrwürdigen Räderwerke entsprechende Wände geschaffen. Das Werk mühseliger Arbeit steht heute vollendet und zeugt von alter Schwarzwälder Heimarbeit und zähem Arbeitswillen, der raslos zur heiligen Weltgeltung der Schwarzwälder Uhr geführt hat.

In mehreren Kabinen sind die Tolen zu neuem Leben erweckt worden. Im Sinne des Buchstäblichen, denn sie hängen nicht nur an der Wand, sie gehen und schlagen auch, wenn auch meist nicht mehr ganz richtig für unsere Zeit, aber sie gehen und zeigen, was Geistes Kind sie sind, und es erweckt beim Beschauer ein eigenes Gefühl, wenn so eine alte Lackschilduhr, vor bald 200 Jahren zusammengebaut, gebastelt, ihm die Zeit gibt.

Eine Gruppe ältester Schwarzwälder Uhren macht den Anfang, rund ihrer zwanzig. Ihre Geburtsjahre sind zwischen den Jahren 1700 und 1800 zu suchen. Es handelt sich hier um Uhren, ausschließlich aus Holz gearbeitet, mit Holzrädern und Spindelgängen. Fünfzig Jahre weiter ist schon das Metall in die Werke eingedrungen, und rund vierzig Lackschilduhren weisen in die Jahre 1750 bis 1850 und lassen an Werken mit holzgespindeltem Messingrädern ihre langen Pendel ticken. Hierher gehören auch holzgespindelte „Jockeleuhren“, Kleinuhren etwa aus der Zeit um 1790. Ältere Taschenuhren, etwa zehn interessante Stücke, schließen sich an. Eine weitere Gruppe umfaßt zunächst gegen zehn offene alte Werke, die einen Einblick in die Eingeweide gestatten. In die Jahre 1820 bis 1840 weist eine Reihe von einem Dutzend Männleuhren und Spieluhren, die heute ebenfalls noch zum Teil betriebsfähig sind. Schließlich kommt noch die Wand, die dem „Ausland“ gewidmet ist, Uhren, die aus außerschwarzwälder Gebieten stammen. Es sind dies ein Dutzend teilweise hochinteressante eiserne



Alte Schwarzwälder Werkstatt

Phot. Gust. Carle (Triberg)

Uhren, die teils bayerischer, teils französischer Herkunft sind und in die Jahre 1650 bis 1850 zu datieren sind.

Zu diesen Veteranen, aus deren Asche phönixgleich die moderne Schwarzwälder Uhrenindustrie gestiegen ist, gesellen sich die Gruppen der Neuzeit. Von der winzigsten Jockeleuhr weist die Reihe über die einfache holzgeschnitzte Kuckucks- und Wachteluhr auf die großen Jagd- und Prunkstücke, wie sie heute vereinte Uhrmacher- und Holzbildhauerkunst hervorbringen, weist auf die Spezialuhr, die man in der Jahresuhr findet, wie sie in Triberg im speziellen hergestellt wird, weist auf die subtile Taschenuhr. Über drei Jahrhunderte reichen sich in dieser Ausstellung, die permanent bleibt, die Zeitmesser, deren Stunde bekanntlich keinem Glücklichen schlägt, gleichviel ob das vor 300 Jahren war oder übermorgen sein wird, die Hand zu einem geschlossenen Bild menschlichen Fleißes. (I/582) W. Romberg (Triberg).

## Wirksame Werbung

Von Herbert N. Casson

Copyright by Ernst Angel, Verlag, Berlin-Charlottenburg 9

Einzig autorisierte Bearbeitung aus dem Englischen von Dr. Walter J. Briggs und Ernst Angel

(Fortsetzung)

### Viertes Kapitel

#### Die Sprache der Ware

Worte zusammensetzen, daß sie einen Gegenstand so eindringlich wiedergeben wie der Diamant die Sonne widerstrahlt, ist ein Teil der großen neuen Wissenschaft des Verkaufens durch das gedruckte Wort. Zwar sind Worte nur das drittbeste Mittel, zu verkaufen; die Ware selbst ist das beste — ein Bild, ein Muster oder ein Modell der Ware ist immer noch besser als die besten Worte.

Wer kann einen Sonnenuntergang in Kalifornien in Worten naturgetreu beschreiben? Wer den Klang eines Pianofortes — eines Phonographen — wer das Dahinsausen eines Automobils — den Schimmer einer Perlenkette — einer seidenen Toilette lebendig machen?

Wie viele unter uns können sagen, daß sie wirklich fähige Anzeigenautoren sind? Gibt es zehn, die in lebendigen Bildworten beschreiben können, wie beispielsweise John Russel den Turm des Tempels von Shway Dagohn? Mit solchen Beschreibungen könnte man Türme verkaufen, wenn man etwa Türme zu verkaufen hätte. . . .

Waren zu beschreiben, um den Leser zu ihrer vollen Würdigung und zu dem Wunsch zu bringen, sie zu besitzen, ist die seltene Kunst der Anzeige, die heute in ihrer Morgendämmerung steht.

Zunächst — verkaufen Sie die Ware sich selbst: Wenn Sie Musik nicht lieben, können sie keine Klaviere verkaufen. Wenn Sie glauben, daß ein Artikel zu teuer ist, können Sie keine gute Anzeige für ihn schreiben.

Kenntnis der Ware führt zu ihrer Würdigung, Würdigung führt zu Enthusiasmus, Enthusiasmus ist der Funke, der das Feuer entzündet. Ohne ihn können Sie weder Verkäufer noch Propagandist sein.

Die Entstehung der Ware — das ist die Grundlage aller guten Propaganda. Finden Sie etwas Interessantes über die Rohmaterialien heraus. Woher kamen sie? Wie viele Länder mußten zusammenwirken, um die Ware zu erzeugen? Wie wurde sie hergestellt? Mittels Handarbeit oder in Massenerzeugung oder zur Hälfte so und zur anderen Hälfte so? Ware wird durch Massenerzeugung billiger, durch Handarbeit kunstreich hergestellt. Niemand verlangt bei garnierten Hüten nach Massen-