

sich in die mageren Kissen vergrub, war er entschlossen, in einem Reklamebüro zu arbeiten. Im Einschlafen reifte die Entscheidung: er würde nur mit einem solchen Manne arbeiten, wie James B. Oswald einer war.

Am nächsten Morgen waren in ihm die beiden letzten Entschlüsse zu einem einzigen zusammengefließen: Reklamefach und James B. Oswald! Das natürlichste war nun – wenigstens für Adams – hinzugehen und dem Präsidenten von dieser seiner Entscheidung Mitteilung zu machen. Ein bißchen Angst hatte er schon – aber er wäre doch niemals wirklich vor der Ausführung zurückgeschreckt. Punkt 2 Uhr nachmittags erbat sich der jugendliche Markthelfer einen zweistündigen Urlaub, putzte seine Schuhe recht glänzend, büstete seinen Rock und startete. Ziel: das riesige Bürohaus der Oswald-Reklame-Gesellschaft.

Herr Oswald war beschäftigt. Sekretärin Nr. 57 fragte den sonderbaren Besucher nach Namen und Begehr. Informierte den großen Mann mittels Hausapparat.

Oliver: „Sagen Sie ihm, ich kann warten: Genau eine Stunde und zehn Minuten.“

Nr. 57 sah erstaunt auf. Eine ungewöhnliche Botschaft an den großen Chef! Aber der Junge hatte eine Art von natürlicher Selbstverständlichkeit; plötzlich war es das Allergewöhnlichste von der Welt, so zu sprechen. Zu ihrem eigenen Erstaunen wiederholte Nr. 57 wortwörtlich ihrem Präsidenten, was ihr von dem Jungen geheißt war.

Antwort: „Sie werden in 20 Minuten empfangen.“

Lassen wir einmal James Oswald selbst über diese erste Unterredung berichten:

„Kommt also der junge Adams herein, ernst und würdig wie ein Pfarrer. Er stellte sich als einer der jungen Leute vor, die ich am letzten Abend in der Nachtschule gesprochen hatte; ich hätte mich sonst seiner wohl kaum erinnert. Dann begann er gleich. Er hätte also die Sache überdacht und hätte beschlossen, als Reklamefachmann zu arbeiten. Und zwar wolle er mit mir arbeiten. Und da sei er nun ...“

Ich sah ihn mir genauer an. Ein Durchschnittsjunge, eher schwerfällig, seinem Äußeren nach nicht besonders intelligent. Ich fragte ihn nach ein paar Dingen, um herauszubekommen, ob er geistesgegenwärtig sei. Er gab Antworten, richtige Antworten, nicht gerade kluge Antworten. Er gefiel mir ja ganz gut, aber scheinbar fehlte es ihm an einer besonderen Gewandtheit im Denken, an jener Gabe zur raschen Orientierung, die gerade in

unserem Geschäft so notwendig ist. Ich sagte es ihm auch schließlich; ich sagte ihm so freundlich wie möglich, ich sei nicht der Meinung, daß er gerade ein richtiger Reklamefachmann sei. Es tue mir sehr leid, aber ich könnte ihm wirklich nicht in meinem Büro eine Anstellung verschaffen. Und so weiter, lauter väterliche Ratschläge. Ich bemühte mich ehrlich um ihn; ich war reizend mit ihm und sagte ihm doch, was meine Überzeugung war.

Er nahm das alles ebenso nett auf. Aber er bat mich keineswegs, ihm irgendeine Chance zu geben – er dankte mir bloß für die Unterredung und sagte, schon im Gehen: „Schön, Mister Oswald! Aber ich habe mich nun einmal dazu entschlossen, in dieser Branche zu arbeiten und zwar mit Ihnen. Ich dachte, es sei nur selbstverständlich, mit Ihnen darüber zu sprechen. Sie scheinen leider nicht ganz meiner Ansicht zu sein; ich muß also irgendeine Möglichkeit ausfindig machen, wie ich Sie überzeugen kann. Ich weiß noch nicht recht, wie es gehen wird; jedenfalls werde ich mich wieder an Sie wenden, wenn ich soweit bin. Vorläufig vielen Dank. Auf Wiedersehen!“ Bevor ich noch etwas antworten konnte, war er schon auf und davon.

Da war ich ja fein abgefallen! Alle meine väterlichen Ermahnungen waren völlig umsonst gewesen! Er hatte nicht einmal meine letzte Entscheidung abgewartet. Ich blieb für 5 Minuten auf meinem Stuhl gebannt und dachte nach. Eigentlich ärgerte ich mich, daß ein kleiner Junge auf diese Weise mit mir fertig geworden war, sehr manierlich, aber auch mit der größten Selbstverständlichkeit. Den ganzen Nachmittag über ärgerte ich mich noch.

Noch am Abend, auf dem Heimweg, mußte ich an die Sache denken. Einer der Sätze des kleinen Jungen war mir sogar im Gedächtnis geblieben: „Ich habe mich nun einmal entschlossen in dieser Branche zu arbeiten und zwar mit Ihnen. Ich dachte es sei nur selbstverständlich mit Ihnen darüber zu sprechen ...“

Es kam plötzlich wie eine Erleuchtung über mich: Wie viele von uns haben das Gefühl für das Selbstverständliche? Und wie viele folgen dann diesem Gefühl und tun es auch?

Je länger ich darüber nachdachte, desto überzeugter wurde ich, daß gerade in unserem Geschäft wohl noch Platz sein mußte für einen, der das Selbstverständliche erkennt, es angeht und dann in die Tat umsetzt, ohne viel Gewäsch und viel Getue.

Bei Gott – am nächsten Morgen ließ ich mir dann wirklich den Jungen kommen und gab ihm vorerst einen Posten in unserem Zeitungsbüro.“

(1/660)

(Fortsetzung folgt.)

Der Außenhandel Deutschlands mit Uhren im ersten Vierteljahr 1929

Der Außenhandel Deutschlands mit Uhren hat sich im ersten Vierteljahr 1929 zuungunsten der Uhrenindustrie entwickelt, denn es wurde im ersten Vierteljahr 1929 mehr eingeführt und weniger ausgeführt als im ersten Vierteljahr 1928. Für die letzten vier Jahre stellen sich die Vergleichszahlen wie folgt:

Jahr	Einfuhr		Ausfuhr	
	Menge dz	Wert in 1000 RM.	Menge dz	Wert in 1000 RM.
1928	406	5890	21 819	14 093
1928	397	6075	25 786	15 584
1927	338	4692	17 886	10 945
1926	280	2950	19 969	12 867

Bei der Einfuhr wurden im ersten Quartal 1929 die höchsten Werte erreicht. Beim Export bewegten sich die Mengen von 1929 wesentlich über denen von 1927 und 1926. Infolge der verkleinerten Ausfuhr ist der Ausfuhrüberschuß von 9 509 000 RM. im ersten Quartal 1929 auf 8 203 000 RM. zurückgegangen. Im ersten Vierteljahr 1927 betrug der Überschuß der Ausfuhr über die Einfuhr 6 253 000 RM. und 1926 9 917 000 RM. Trotz des vergrößerten Exportes (bei einem Vergleich der Jahre 1926 und 1929) konnte infolge der um rund 100% gestiegenen Einfuhr nur ein kleinerer Überschuß erzielt werden.

Die Verteilung auf die einzelnen Monate läßt am besten folgende Zusammenstellung (Tabelle 1) ersehen: