

Und diese Zwangslage des Unternehmers zeigt sofort eine bestimmte Richtung an, die der Uhrmacher gehen sollte.

Nur wenige ganz große Geschäfte werden im Publikum das Vertrauen finden, welches zur Schaffung von Blockanlagen erforderlich erscheint, von solchen Uhrmachern abgesehen, die ein großes Maß von kaufmännischem Geschick ihr eigen nennen. Daher liegt nichts näher, als dieses Geschäft innungsseitig zu betreiben. Einer steht für den andern, und der Unpünktliche wird abgeschoben. Die einzelnen Blocks der Stadt werden nach einem Index auf die einzelnen Mitglieder verteilt, und jeder ist in seinem Block völlig selbständig – solange keine Beschwerden einlaufen. Aber, die Propaganda wird in der Stadt innungsseitig betrieben, damit das Publikum weiß, daß es sich um eine sichere Sache handelt.

Käme es in den Städten zu einer Ausführung meiner Vorschläge, so würde jeder Uhrmacher in den Besitz einer Anzahl Häuserblocks kommen, die ihm zur Bearbeitung überwiesen wären. Er könnte dann die flauere Geschäfts-

zeit nutzbringend für die Werbung in seinen Blocks verwenden. Er wäre dort bald heimisch, sehr bekannt – ein weiterer und besonderer Vorteil, wenn dies nicht etwa ausdrücklich verhindert werden würde, was übrigens unnatürlich wäre.

Und weiter würde sehr bald die Stadtverwaltung sich staunend fragen, wie sie sich zu der intensiven und überraschenden Tätigkeit der Uhrmacher einstellen soll. Sobald nämlich die Uhrmacher einige Blocks unter Dach und Fach haben, werden sie der Behörde gegenüber so stark im Vorteil sein, daß diese zu Verhandlungen bereit ist, wenn die Uhrmacher ruhig weiterarbeiten.

Es sei noch bemerkt, daß es Fabriken gibt, die gegen geringe Entschädigung den Uhrmachern jederzeit Akquisiteure für die Werbung zur Verfügung stellen. Aber es sei nochmals ausdrücklich erwähnt, daß der Erfolg nach außen um so größer sein wird, je kräftiger sich die Verbindungen der Uhrmacher als solche beteiligen.

Ich bin jederzeit gern bereit, über alle Einzelheiten, wie sie die praktische Tätigkeit mit sich bringt, Aufklärungen zu geben. (1924)

Die Beleuchtung von Schaufenstern

Im Detailgeschäft hat der Lichttechniker ein besonders anregendes Betätigungsfeld gefunden. Die Anforderungen, die an die Beleuchtung der Schaufenster und Verkaufsräume gestellt werden, weichen von den übrigen lichttechnischen Aufgaben, z. B. der Industrie-Beleuchtung, nicht unerheblich ab. Im Detailgeschäft kommt es nämlich nicht allein auf gutes Sehen und Erkennen an, sondern hier muß zugleich mit einer fehlerfreien Beleuchtung die Werbewirkung des Lichtes zielbewußt aus-

Schaufenster-Schrägstrahler (Glassilberspiegel), der in Abb. 1 dargestellt ist. Durch die eigenartige, einem Schädeldach nicht unähnliche Form des Reflektors wird eine unsymmetrische Lichtverteilung (Abb. 2) erreicht, die für die besonderen Bedürfnisse der Schaufenster-Be-

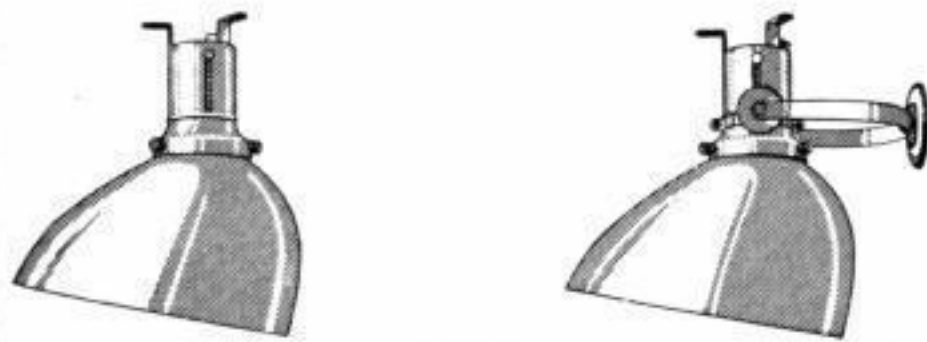


Abb. 1

Kandem-Schaufenster-Schrägstrahler (Glassilberspiegel)

Kandem-Schaufenster-Schrägstrahler (Glassilberspiegel) mit Gelenkbügel

genutzt werden. Mit Recht ist jeder Ladeninhaber bestrebt, aufzufallen und die Blicke der Passanten auf sich zu lenken. Was wäre für diesen Zweck wohl geeigneter als richtig angewendetes Licht im Schaufenster! Wir werden uns selbst immer wieder dabei beobachten können, daß wir ganz unwillkürlich unseren Blick durch ein helles Schaufenster einfangen lassen und die ausgestellten Waren betrachten, auch wenn wir momentan an ihnen kein besonderes Interesse haben. Die Erfahrung lehrt, und Statistiken beweisen es, daß dem Licht eine bedeutende Werbewirkung innewohnt, die Dekorateur und Geschäftsinhaber mehr als bisher zielbewußt in ihren Dienst stellen sollten. Der Lichttechniker hat seinerseits die hier angedeuteten werbepsychologischen Momente bei der Beleuchtung von Schaufenstern zu berücksichtigen.

Natürlich kommt es auch hier, wie überall in der Beleuchtungstechnik, nicht allein auf die Quantität des Lichtes an, sondern vielmehr auch auf eine richtige und zweckmäßige Anwendung.

Für die Schaufenster-Beleuchtung hat die Lichttechnik einen besonderen Lampentypus geschaffen, den

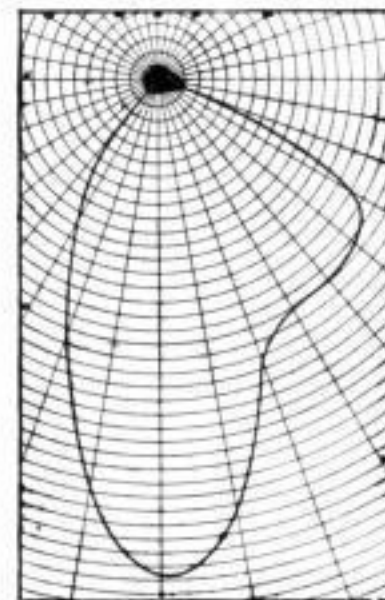


Abb. 2 Unsymmetrische Lichtverteilungskurve des Kandem-Schaufenster-Schrägstrahlers (für Schaufenster-Beleuchtung geeignet)

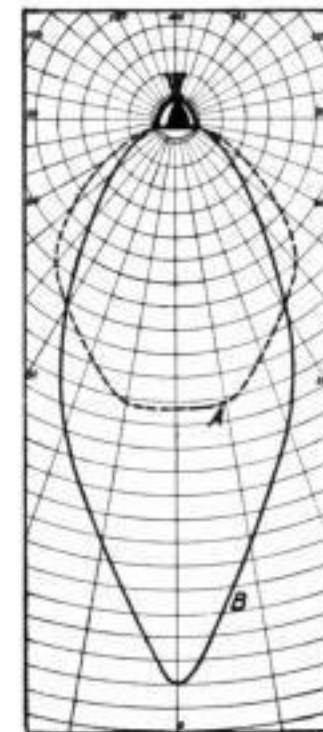


Abb. 3 Symmetrische Lichtverteilungskurve des Tiefstrahlers (für Schaufenster-Beleuchtung ungeeignet)

leuchtung notwendig ist. Kommt es doch darauf an, die in verschiedenen Winkeln zur optischen Achse der Lampe liegenden Wände und Auslageflächen möglichst gleichmäßig zu beleuchten.

Eine symmetrische Lichtverteilung, z. B. die eines normalen Tiefstrahlers (Abb. 3) würde die Aufgabe nur weit unvollkommener lösen können. Ungleichmäßigkeit, z. B. helle Bodenfläche und dunkle Wände würden bei Tiefstrahler-Beleuchtung unvermeidlich sein. Es hat vieler umfangreicher Versuche bedurft, ehe man die geeignete Reflektorenform durchbilden konnte. Noch heute sind eine große Anzahl äußerlich sehr ähnlicher Silberspiegel-Schrägstrahler auf dem Markt, deren Lichtverteilungskurve jedoch oft wesentlich voneinander abweichen.

Der Schrägstrahler wird normalerweise oben dicht hinter der Schaufensterscheibe montiert und nach der