

halten haben. Doch es lohnt sich immer, dem Kunden vertrauensvoll Einblick zu gewähren in unsere Arbeit. Er ist stets erstaunt und dankbar für die Belehrung.

Werfen wir zum Schluß noch einen Blick in das vorbildliche Schaufenster (Abb. 14), doch dann gehen wir weiter. Aber schon stockt unser Fuß. Wir stehen vor einem fabelhaften Schaufenster. Eine Edelsteinschleiferei hat hier ausgestellt. Auf mausgrauem Stoff eine Auswahl der schönsten Edelsteine! Locker zusammengestellt, doch mit Verstand. Um einen Rohstein gruppiert schöne fertige Erzeugnisse aus dem gleichen Edelstein. Gern hätten wir von diesem, in der Tat vorbildlichen Geschäft einige Aufnahmen, doch es wurde leider nicht gestattet. Auch die Ladeneinrichtung war außerordentlich originell, aber zweckentsprechend. In lindgrünem Schleiflack mit hochmodernen Ladenmöbeln bot dieser Verkaufsraum einen selten genüge reichen Anblick.

Aber auch beim nächsten Besuch eines Kollegen treffen wir eine Ladeneinrichtung, wie man sie selten zu Gesicht bekommt. Unsere Abb. 15 läßt uns einen Blick hineinwerfen, und man kann sich gut vorstellen, daß man das Gesicht dieses sichtbaren Raumes immer wieder verändern und anziehend gestalten kann. Dieses Bild überließ uns Herr Kollege Stoß freundlichst, doch wir müssen sein Geschäft von außen noch festhalten, um es in der UHRMACHERKUNST abbilden zu können. Schwierig ist das schon, da von der günstigsten Seite das Licht ungünstig ist und auf der andern Seite ein großer Turm etwas im Wege ist (Abb. 16). Aber es gelingt, wie auch das vom Obermeister Seilnacht, dessen würdiges Geschäft in der lebhaften, engen Eisenbahnstraße liegt.

Dem Uhrenmuseum in Furtwanger gilt unser nächster Weg. Es ist zwar erst im Juni eröffnet, doch mit einiger Mühe gelingt es, eine Besichtigung zu ermöglichen. Dieses Museum ist ein Erlebnis eigener Art, denn es atmet den Schwarzwald unverfälscht! Die ersten Uhren dieser Industrie, die urwüchsigen und originellen Zeilmesser mit Glasglocken, den lustigen Spielen, die astronomische Uhr aus Holz! Die großen eisernen Werke der Turmuhr mit ihren Spindelgang gehen noch heute. Herrlich die Spieluhren mit ihrem Flötenwerk! Wie heimelig der Blick in die alte Schwarzwälder Uhrenwerkstatt. — Ein Glanzstück ist das Planetarium des genialen Pfarrers Hahn aus Onstmellingen, das auch unserer verwöhnten Zeit ob der hervorragenden Ausführung Bewunderung abnötigt (Abb. 18).

Aber weiter geht die Fahrt durch den herrlichen Schwarzwald über die Schwarzwaldhochstraße nach Karlsruhe, wo wir zuerst Herrn Schmidt-Staub einen Besuch abstatten, der sein Geschäft erst vor einiger Zeit stilgerecht umgebaut hat (Abb. 19). Die Unterhaltung mit ihm ist außerordentlich lehrreich und dreht sich um

Nachwuchsfragen und Gemeinschaftswerbung, also die dringenden Fragen der Gegenwart. Überhaupt haben die vielen Besprechungen mit maßgebenden Berufskameraden manche Anregung gegeben, doch in einem Punkte kommen alle Kollegen zusammen: Einigkeit aller Uhrmacher und dann fachliche Aufklärung tut not!

Reichskulturamtsleiter Moraller ist unsern Lesern kein Unbekannter, da wir ihn im Bilde vorstellten aus Anlaß seiner Eröffnungsrede bei unserer Ausstellung im Haus des Handwerks in Berlin. Unter allen Umständen statten wir deshalb auch seinem Vater einen Besuch ab, dessen



Foto: Moraller

Abb. 20. Der Vater von Reichskulturamtsleiter Moraller besitzt in Karlsruhe ein schönes Geschäft

schönes Geschäft in der Amaliensstraße noch heute die festlichen Spuren trägt vom 100jährigen Geschäftsjubiläum (Abb. 20).

Ein letzter Besuch gilt in Gießen unserem bekannten Bezirksinnungsmeister Trebbe, mit dem schnell eine angeregte fachliche Unterhaltung im Gange ist, über die später in Einzelheiten zu berichten sein wird. Auch hier kommt das Gespräch auf die fachliche Aufklärung, für die Herr Trebbe bereits einfache Anschauungsmodelle ausgearbeitet hat.

Immer wieder fachliche Aufklärung auf der ganzen Linie, und immer wieder Einigkeit unter allen Berufskameraden, dann werden wir in erfolgreichem Kampf aller Schwierigkeiten Herr werden!

(VII 1/1053)
Jendritzki.

Pfingstverkauf auf neuen Wegen

Weihnachten, Ostern — das waren die guten Zeiten des Schenkens. Stets erwies sich der Appell, zu kaufen, um zu schenken, als wirksam. Wer anderen Freude macht, hat ja auch selbst welche davon (denn mit der Gewißheit, Undank zu ernten, wird keiner schenken)! So zeigt es sich auch hier, daß der Mensch nur das kauft, das ihm irgendwie Freude und Nutzen bringt, wenn auch nur mittelbar. Das zu erkennen, ist für die Werbung wichtig! Nicht um ihrer selbst willen kauft man eine Ware, nur wenn man Angenehmes von ihr erwartet.

Freude und Nutzen, die unsere Ware bringt, schildern wir also, um zum Kauf anzuregen. Bringen

wir auch den Gedanken des Schenkens hinein, so steigern wir die Wirkung. Das sind die Grundlagen, auf denen wir eine nicht allfällige und wirksame Pfingstwerbung aufbauen.

Auch diesmal sagen wir wie Weihnachten und Ostern: „Schenke!“ — aber nicht — anderen, sondern — Dir selbst!

„Beschenke Dich selbst! Tu Dir selbst etwas zugute!“ Der Appell wird gewiß Erfolg haben.

Nehmen wir als Beispiel einige Schaufenster: das erste auf die Dame eingestellt, Uhren, Schmuck usw. Auf der Rückwand floll gezeichnet zwei Damen im Ge-