

MSBM

Geschmackvolle Verarbeitung entscheidet

Darum stets

Bernstein

von der

STAATLICHEN BERNSTEIN  
MANUFAKTUR KÖNIGSBERG

Generalvertretung:

BERLIN W 8 LEIPZIGER STR. 33

Auswahl unverbindlich!



Tischuhren

in allen Schlagarten  
Feinste Ausführung  
in handpolierten Edelhölzern

K. HAID Uhrenfabrikation Pfullingen / Wttbg.



Bürk

Wächteruhren

Elektrische Signaluhren  
für Schulen und Fabriken

Elektrische Außen-Reklame-Uhren  
Starkstrom-Einzeluhren

Württembergische Uhrenfabrik  
Bürk Söhne / Schwenningen a. N. 3

NSV-Mütterheime

Schaffen Ausgleich für  
Mutterarbeit u.  
Mutter sorgen



Hilfswerk

Mutter u. Kind

IV, 3

4 UHRMACHERKUNST. Nr. 29. 1937.

**Kaufe ständig gegen sofort. Bar-Kasse  
Brillanten**

Senden Sie mir alles, was Sie abgeben wollen, zu treuen Händen zur Sicht ein. Lasse Ihnen postw. Preisangebot zukommen. Bei Einverständnis folgt sofort. Bar-Kasse. Im anderen Falle geht Ihre gesandte Ware unverzüglich wieder franko an Ihre Adresse zurück.

**Josef Beril, Leipzig** Hauptstraße 10  
Fernruf 28150

Gen.-Besch. f. Goldankauf d. Oberw.-Stelle, Berlin für 1937 Nr. II/32248

**JULIUS ROOS**

Kettenfabrik

Fischbach-Weierbach (Nahe)

empfiehlt als

Spezialität

Nickelketten

in allen Arten

Schmuckwaren

in Anfangspreislagen

**Achtung! Formgläser**

reines Glas, alle Formen sortiert

300 Stück 16 RM Nachnahme

600 Stück 30 RM franko!

Burger, Heidelberg, Sofienstr. 7a

**SCHÜTZENORDEN**



Königsketten, Königin-Diademe, Fahnenägel, Fahnenkränz., Handw.-Innungsketten, Sängerketten. Katalog gratis.

J. P. Plücken, Neuß a. Rh.

Anzeigen helfen verkaufen!

**Die „Zahlenfibel für  
den Einzelhandel“**

kostet nur 1,20 RM

erspart Ihnen aber Verluste in Ihrem Geschäft!

Sie beantwortet jederzeit sofort diese Fragen:

Wieviel müssen Sie auf den Einkaufspreis aufschlagen, um Ihre Unkosten zu decken?

Welcher Nutzen bleibt Ihnen bei festgelegten Aufschlägen auf den Einkaufspreis?

Wieviel müssen Sie auf den Einkaufspreis aufschlagen, um Ihre Unkosten zu decken und einen Reingewinn zu erzielen?

Wie groß muß der Umsatz sein, wenn Sie Rabatt gewähren oder eine Preissenkung vornehmen?

Wie groß ist der Verlust bei Preisnachlässen und Rabatten?

Welchen Vorteil haben Skonti, die Ihnen der Lieferant gewährt?

Wieviel müssen Sie in Ihrem Betrieb mindestens umsetzen?

Wie groß ist Ihr Reingewinn?

Bestellen Sie dieses wichtige Buch, das 19 unentbehrliche Tabellen enthält, noch heute!

**Verlag Wilhelm Knapp, Halle (Saale)**

**Nützt die Erfahrungen  
anderer,  
lest Fachliteratur!**

