

rote oder dunkle Reliefzahlen aus Holz oder Metall aufsetzen lassen. Dies wäre für den Anfang eine gute Zwischenlösung, denke ich. Später kann ich mir vielleicht mal Neonröhren leisten. Wenn ich jetzt noch 200 RM für Ergänzungen in der Werkstatt rechne, bleiben mir noch 2800 RM. Davon könnte ich 1800 RM für neue Ware nehmen und den Rest für besondere, unvorhergesehene Fälle, sozusagen als Reserve liegen lassen. So muß es gelingen.

Und die Reklame? Fast hätte ich die Hauptsache vergessen. Natürlich muß ich gleich nach der Umgestaltung des übernommenen Geschäftes mehrere tausend Werbebriefe mit passenden Prospekten in die nähere Umgebung bzw. an die bisherigen Kunden senden. Darauf baue ich in erster Linie. Reklame und die dementsprechende Leistung, darin liegt nach meiner Meinung die Zukunft meines Geschäftes begründet. Wozu hätte ich sonst in den letzten Jahren die vielen Werbebriefe, Inserate und Diapositive gesammelt, wenn ich sie nicht selbst verwenden wollte. Es war gut, daß ich mich in der letzten Zeit so viel für die Fachreklame interessierte, jetzt mangelt es mir nicht an Anregungen dieser Art. In Mappen geordnet finde ich schnell irgendein Vorbild. Sei es ein wirkungsvolles Inserat oder ein ebensolcher Werbebrief.

Nachdem, wenn ich mein eigenes Geschäft habe, werde ich die Kundenkartei besonders sorgfältig vervollständigen und danach regelmäßig meine Werbung durchführen. Der Erfolg kann dann nicht ausbleiben. Meinen Namenszug, den ich mir in übersichtlich flotter Schrift entwerfen ließ, wird bestimmt sehr fein wirken. Er soll auf all meinen Drucksachen erscheinen und immer

wieder an mein Geschäft erinnern. Als Uhrmacher werde ich bestimmt meinen Mann stehen und als Verkäufer nicht minder, hoffe ich. Dazu die richtige Reklame und ein wirkungsvolles Schaufenster. So glaube ich, bin ich auf dem richtigen Wege. Eins werde ich noch lernen, und zwar schnellstens, nämlich: Gefällige Reklameschrift! Wenn ich mich gleich zu einem solchen Kursus anmelde, werde ich in wenigen Monaten richtig schreiben können. Wie schön und belebend wirkt es, wenn im Schaufenster nett geschriebene Texte auf die Ware aufmerksam machen.

Ein auch wichtiger Punkt ist die Wahl der richtigen Lieferanten. Ich möchte davon nicht mehr, als unbedingt nötig sind. Eigentlich habe ich sie schon alle beisammen. Teils kennen wir uns schon, aber dennoch werde ich nochmals sieben müssen. Vom Einkauf hängt zuviel ab. Ware kann jeder einkaufen, aber gerade das Richtige herausfinden, das ist die Kunst. Dazu kommt, daß auch ein gegenseitiges Vertrauen und Entgegenkommen vorhanden sein muß. Man kann nie wissen, wie die Verhältnisse sich ändern. Ich werde am besten gleich mit den in Frage kommenden Lieferanten Verbindung aufnehmen. Vielleicht kann mir der eine oder andere ein passendes Geschäft nachweisen oder zumindest danach suchen helfen? Ja, aber welcher Gegend soll ich den Vorzug geben. Am besten wäre es, wenn ich mich in Norddeutschland oder im Westen des Reiches selbständig machen würde. Mitteldeutschland könnte eventuell auch noch in Frage kommen. Ich bevorzuge den Norden, weil ich selbst dort geboren bin und ich mich diesen Menschen näher fühle. Und nun genug der Theorien, jetzt wird gehandelt. Nur Mut, wo ein Wille, da ein Weg!" (I/1348)

**Die anerkannte  
Qualitätsuhr**

**für den  
Fachmann**



Nur durch den  
Fachgroßhandel

**Lacher & Co.** Inhaber: **L. Hummel** **Pforzheim i. B.** Jahn-  
straÙe 21  
Uhren- und Gehäusefabrik