

I.

Lieber Kamerad !

Da komm' ich schon fast nicht mehr mit, wenn Du mir von Deinen grossen Geschäftsplänen erzählst. Aber eines leuchtet mir bereits ein, und zwar, dass mancher von Euch doch nicht ganz so dumm ist wie er aussieht; denn sonst könnte er zur Kriegszeit und obendrein noch in einem feindlichen Lande und Lager keine solchen Geschäfte machen -- alles Tax-frei!

Die Paua-Muschel, stelle ich mir vor, kommt von der See und ist bekannt in neuseeländischen Gewässern. Das Fleisch soll essbar sein, und die reinen Muscheln werden gerne als Aschenbecher benützt. Schon auf Somes Island, unten am Strande, habe ich sie öfters bemerkt. Doch diese waren meistens zu klein und zu jung und deshalb unbrauchbar für industrielle Zwecke. Ihr müsstet deshalb einen Taucher anstellen, der eure Firma ständig mit guten, starken Muscheln versorgt.

Ich sprach schon früher einmal mit einem Juwelier über diese Angelegenheit; aber sonst scheint mir diese Industrie ziemlich neu zu sein und eine gute Zukunft zu haben.

Nach Entfernung der äusseren, kalkartigen Schicht kommen die wunderbaren, perlmuttarti-

gen, jedoch viel kühleren und dunkleren Farben zum Vorschein; und dann, durch verhältnismässig wenig Polieren, wird ein hoher Glanz erzeugt.

Das alles ist noch ziemlich einfach, und jeder kann es soweit bringen; aber nun kommt die Kunst, die darin besteht, den Lauf der Farben so zu wählen, dass er dem Gegenstand, den man herstellen will, etwas Natürliches gibt. Die Paua-Muschel verhält sich hier vielfach wie der Diamant, der erst geschliffen werden muss, um seine Pracht zu entfalten. Und diese Kunst gibt dem sonst minderwertigen Stein erst den Wert und unterscheidet das Werk des Beginners von dem des Künstlers, sodass auch aus derselben Muschel und Vorzeichnung ganz verschiedene Werte erzielt werden können.

Eine gute Arbeit, gleich von Anfang, ist das beste, was einer Firma einen dauernden guten Ruf geben kann. Niemand mag gerne eine Pflückerarbeit zum zweitenmal sehen. -- Also lieber etwas mehr Mühe und einen höheren Preis -- es bezahlt sich am Ende -- als den Markt überschwemmen mit minderwertigen Sachen, die niemand begehrt.

Ein anderer Punkt ist, nicht zuviele verschiedene Formate auf einmal produzieren zu wollen, denn das vergeudet Zeit. Je weniger Formate, desto schneller können sie hergestellt werden, weil man darin geschickter wird. Erst wenn die Abnahme nachlassen sollte, geht man wieder zu einer neuen Idee über.

Wichtig ist ebenfalls, dass sich der Juwelier so ausbildet, dass er sich seinen Kunden anpassen kann; und dies besonders, wenn er sein eigenes Geschäft besitzt. Durch dieses Zuvorkommen wird er viele Kunden beibehalten.



*Die alte Firma.*