

99

ganz besondere

Vorschläge zum Geldverdienen

Praktische Anleitungen
zur modernen kaufmännischen Existenz-Gründung

I. Teil

Günter Heymann Verlag, Friesack (Mark) - 1931

Vorwort.

Die Sache ist diese:

Weil der Hutvertrieb des Herrn Drasemann in der Neuen Königstraße so schlecht geht, will Drasemann einen neuen Geschäftszweig angliedern. Einen ganz neuen. Nichts mit Hüten und so.

Da gibt es nun sehr viele Möglichkeiten. Er kann einen Artikel fabricieren, er kann eine Engrosabteilung eines anderen Artikels einrichten, er kann seine vorhandene Vertreter-Organisation einfach auf einen anderen Artikel umstellen (aber auf welchen?), er kann ein Insertions-Geschäft beginnen (insertieren und täglich Bestellungen vom Briefträger entgegennehmen — das ist schon immer sein Ideal gewesen), er kann eine Reparaturanstalt eröffnen, einen Buchvertrieb, eine Generalvertretung übernehmen, eine Lizenz erwerben und für das ganze Reich organisieren — Drasemann findet: eigentlich gibt es mehr geschäftliche neue Möglichkeiten als es gut ist! Er ist sehr unschlüssig.

Dabei soll das „Neue“, das er beginnen will, keinesfalls etwa ein allzu „gewöhnliches“, überall schon gangbares Geschäft sein, das seinen Inhaber schlecht und recht ernährt, denn einen solchen Durchschnitts-Betrieb hat er ja schon in seinem Hutvertrieb, sondern im Gegenteil etwas möglichst Neuartiges, etwas, das auf die Leute Eindruck macht, kein Wald- und Wiesen-Geschäft, etwas ganz Besonderes!

Aber auch wieder keine noch ganz unbewährte, fragliche, nur auf theoretischen Füßen stehende Sache, die erst vieler Experimente bedarf, sondern immerhin: zum mindesten etwas, das im voraus Erfolgsaussicht hat, das bei richtiger Behandlung nicht misslingen kann, etwas, das Hand und Fuß hat!

So liegen die Dinge für Drasemann.

Und weil sie heute nicht nur für Drasemann so liegen, sondern auch für hunderttausend andere Kaufleute, die auf der Suche sind nach neuen Möglichkeiten zum Aufbau, zur Verbesserung, zur Erweiterung eines Geschäftes, bringe ich heute 99 „ganz besondere“ Anleitungen zum Geldverdienen, gesammelt in drei Broschüren (I, II, III. Teil), deren I. Teil hier vor Ihnen liegt.

Teil II und Teil III der „99 ganz Besonderen“ erscheinen in kurzen Zwischenräumen.

Hoffentlich erweisen sich diese drei Broschüren auch Ihrem Geschäft nützlich. Denn einige der „99“ haben weit mehr Arbeit gemacht, als es den Anschein haben mag, und sie wollen nicht umsonst geschrieben sein!

Günter Heymann.

Alle Rechte vorbehalten

Der Lehrling Max

hat in der Welt

Einmal manches Unheil angestellt.
 Er wickelte statt Franzbranntwein
 Den Kunden Oelsardinen ein.
 Verkauft Spiritus statt Kümmel.
 Und war und blieb auch sonst ein Lümmel.
 Und weil er noch viel mehr geschündigt,
 Ward seine Stellung ihm gekündigt
 Vom wutentbrannten Prinzipal.
 Das war natürlich sehr fatal.

Max der Große

Und doch — nach manchem Schicksalsschlag
 Kam auch für Max der große Tag!
 Der kleine Max von dazumal
 Ist heut längst selbst Prinzipal,
 Er hat ein Kaufhaus in Stettin
 Und ein Filialbüro in Wien,
 Bis weit nach Japan reicht sein Ruf
 Und sein Geschäft, das er sich schuf.

Wie kam das?

Ja, lieber Leser, das kam so:
 Max las ein Inserat mal wo,
 Daß jeder, der gern vorwärts käme,
 Sich schleunigst einen Fachmann nähme!
 Der Fachmann weiß Bescheid und Rat,
 Weil er allein Erfahrung hat.
 Der Fachmann nahm sich Maxens an,
 Entwarf im Nu den richtigen Plan,
 Er nannte Firmen, nannte Waren —
 Max war darauf sofort im Klaren:
 Ja, dies Geschäft ist wirklich fein!
 So und nicht anders kann es sein! —

Also . . . ?

Durch Fachmanns Rat in kurzer Frist
 Ist Max geworden, was er ist.
 Und, lieber Leser, weil Du schlau,
 Machst Du's von heut an ganz genau
 Wie Max, der jetzt ein großer Mann;
 Und fragst vorher beim Fachmann an,
 Bevor Du ein Geschäft beginnst,
 Daß Du das Rennen stets gewinnst!

Man soll immer den Günter Heymann Verlag fragen, wenn man ein
 neues Geschäft aufbaut oder das alte besser machen will.

1. Das Herren-Hemd mit festem Kragen.

Das Herrenhemd mit fest angearbeitetem, nicht abnehmbarem, weichem Umlegekragen macht jeden Kragenknopf überflüssig. Der Kragen sitzt von selbst richtig. Zwar tragen bisher die meisten Verbraucher das Hemd einige Tage länger als den Kragen, doch ist zu berücksichtigen, daß der abnehmbare Kragen teilweise so wie so nur gerade durch das Umbinden und Wiederabnehmen frühzeitig schmutzig wurde. Da das Herrenhemd mit festem Kragen soeben erst und nur erst durch wenige Firmen auf den Markt kam, sollten Sie, wenn Sie textilfachlich interessiert sind, diese famose und praktische Neuheit so schnell wie möglich fabrizieren und durch Händler und Geschäfte absetzen lassen. Fabrikation: durch Heimarbeiterinnen wie im Textilfach üblich. Verkaufspreise: je nach Material und Ausführung M. 5,— bis 9,—.

2. Der Muster- und Adressen-Verlag.

Das Wesen eines Adressenverlages (Vertrieb von Adressen an propagandamachende, lieferantensuchende und andere Firmen) ist jedem bekannt. Verbinden Sie diesen „gewöhnlichen“ Betrieb eines Adressenverlages mit einem Muster-Versand! Beispiel: Sie stellen eine Liste von 100 Fabrikanten erster Neuheiten zusammen, kaufen von jeder dieser Neuheiten einen Posten Muster ein und bieten Ihren Abnehmern nicht nur die Adressen, sondern auch die Muster — einzeln beziehbar — an. Ihre Liste sieht etwa so aus: Nr. 1 Nikotin-frei rauchende Zigarrenspitze in billiger Ausführung (hierzu Adresse des Fabrikanten), Muster und Adresse M. —,50. Nr. 2 Handstaubsauger zum Absaugen von Schubkästen, Fächern, Tischdecken, Schreibmaschinen usw., Ladenpreis M. 10,—, Muster und Adresse M. 8,—. Nr. 3 „Tempo“-Papiertaschentücher, gegen Schnupfen imprägniert, den Schnupfen beseitigend, Verkaufspreis Dzd. M. 3,30. Muster und Fabrikanten-Adresse M. —,60. (Usw.; folgen viele weitere Neuheiten.) Diese Liste — ohne Angabe der Fabrikanten-Adressen der Artikel — senden Sie an Neuheitenvertriebe, Engros- und Detail-geschäfte aller Branchen und laden zur Bestellung ge-fällender Adressen mit Mustern bei Ihnen ein. Der Empfänger Ihres Prospektes kann aus Ihrer Liste die ihn interessierenden Adressen einzeln mit Muster beziehen und bezieht später die reguläre Ware nur von den von Ihnen nachgewiesenen Fabrikanten-Adressen direkt; er

hat Gelegenheit, mit diesen Neuheiten viel Geld zu verdienen, Muster von ihnen gleich mitzuerhalten, und daher kann Ihr Preis für die Einzeladresse mit Muster auch hoch sein. (Sie verdienen durchschnittlich etwa 75% vom Verkaufspreis der Adresse mit Muster.) Von allzu teuren Neuheiten wird nicht komplettes Muster, sondern nur eine Probe oder ein Prospekt von ihnen angeboten. Am teuersten können Sie die „seltensten“ Adressen berechnen, d. h. die Fabrikanten-Adressen ganz besonderer Schlager; auch wenn das Muster beispielsweise nur 6 Pf. kostet, können Sie die Adresse mit Muster zu M. 1.— verkaufen. Nicht auf den Musterwert, sondern auf den Adressenwert kommt es in erster Linie an! — Eine große Existenzmöglichkeit, da täglich neue Neuheitenmuster herauskommen.

3. Shampoo abpacken!

Shampoo ist heute ein großer Massenartikel. Ihre Aufgabe: Shampoo lose in 100 kg-Quantitäten von großen Worken (je nach Qualität zu 60 bis 120 Pf. das kg) einkaufen, Kleinverkaufs-Papierbeutel in Buntdruck mit Gebrauchsanweisung zur Aufnahme von je etwa 25 bis 100 g drucken lassen, deren Selbstkosten etwa M. 10.— das Tausend bei einer Auflage ab einigen Tausend sind, mit Shampoo füllen und die somit verkaufsfertig gewordenen Klempackungen an Händler absetzen!

4. Teesorten abpacken!

Machen Sie das Gleiche mit Tee, den Sie von Importeuren beziehen! Die Papierbeutel sind in diesem Falle teurer (Falbeutel, bei größeren Packungen doppelwandig) und werden mit einem bunten Bändchen verschlossen. Die Packungen müssen lt. Lebensmittelgesetz Ihre Adresse mitaufweisen.

5. Die Abwasch-Garnitur.

Kaufen Sie bei Fabrikanten ein: a) Metalltopfreiniger (sog. Metallschwämme); b) Schnepfenreiniger (für Kaffeekannen usw.); c) Spültücher (Abwaschlappen) in besonders solider Qualität; d) Wischtücher (zum Abtrocknen); e) kleine billige Netze. In je ein Netz sortieren Sie: 1 Metallschwamm, 1 Schnepfenreiniger, 1 Spültuch und 1 Wischtuch und setzen das fertige Sortiment an Hausierer zum 50 Pf.-Detailverkauf ab.

6. Regenmäntel aus wasserdichtem Kunststoff.

Die besten Versand-Artikel, die ich kenne, sind leichte regendichte Bekleidungsstücke („Der Regenmantel

in der Tasche“ und verwandte Artikel). Die Hersteller verwenden hierzu verschiedene wasserundurchlässige Stoffe („Oelhaut“ und anders benannt); diese Stoffe werden zugeschnitten und verarbeitet wie Textilstoffe, werden aber mehr auf chemisch-technischem Wege nach verschiedenen Verfahren und in beliebigen Stärken und Ausführungen von Spezialwerken für die Bekleidungs-mittel-Fabrikanten nach deren Angaben hergestellt. — Suchen Sie einen wirklichen Versandartikel, so tun Sie desgleichen! Verarbeitung der Stoffe vom Stück: durch Heimarbeiterinnen. Der prozentuale Gewinn ist wesentlich höher als bei eigentlichen Textilien. (Nebenbei: die ganz billigen, allzu leichten Ausführungen dieser Bekleidung sind weniger bewährt; man fabriziere Pelermantel, Mäntel usw., die, wenn auch nicht in der Tasche, so doch im Rucksack oder als handliches Päckchen vom Ausflügler mitgeführt werden.)

7. Der Leuchter für dicke und dünne Kerzen.

Es existiert noch kein Leuchter, der dicke und dünne Lichte in gleich sicherer Weise aufnimmt. Dabei wäre er mittels einer Federklemme leicht zu fabrizieren. (Die federnde Klemme soll die Kerze ebenso festhalten wie z. B. eine federnde Wäscheklammer das Wäschestück.) — Nehmen Sie sich diesen Artikel einmal vor, entwerfen Sie ihn praktisch, lassen Sie ihn bei einem Blechverarbeitungs-werk nach Ihrer Angabe herstellen und bringen Sie ihn als Massenartikel in den Handel! Zehntausend Hausierer könnten ihn mitführen.

8. Der Bund, der Verein, die Genossenschaft!

Wahrscheinlich haben auch Sie noch nicht genügend darüber nachgedacht, daß man als Organisator nicht nur mit Artikeln, Patenten und anderen materiellen Objekten gut arbeiten kann, sondern auch mit ideellen Objekten: mit Intereffen. 2385 Leute in Halle, wollen wir mal sagen, haben auf irgendeinem Gebiet die gleichen Interessen, beispielsweise: sie fahren gern Motorboot. Jeder von ihnen würde — heimlicherweise — wer weiß was darum geben, wenn er ein Motorboot hätte oder sich wenigstens öfter eins leihen könnte. Die meisten von ihnen werden zeitweilig vergeblich auf die Anschaffungs-möglichkeiten eines Motorbootes hoffen. 2385 Wünsche werden unerfüllt bleiben — wenn Sie nicht als Organisator auf den Plan treten. Sie wenden sich an möglichst viele dieser Wunschbesitzer und sagen ihnen: Also! Jeder zahle ein paar Mark, dafür kaufen wir verschiedene

Motorboote und was dazu gehört, und jeder zahlt späterhin monatlich noch eine kleine laufende Gebühr, dafür sorgen wir für die Instandhaltung des Ganzen und bieten noch einiges mehr, und dann können alle unsere Leute alle paar Wochen Motorboot fahren, ganz nach Belieben, gruppenweise und einzeln, wozu wir einen bestimmten Benutzungsplan einrichten! — So errichten Sie einen Motor-Wassersportverein, und von den lautenden Beiträgen der Mitglieder beziehen Sie bestimmte Anteile, die im Vereins-Statut oder durch Beschluß jeweils für die nächsten Vierteljahre oder Jahre festgelegt werden. Für Sie ist das eine Existenz, und eine angenehme Existenz. Dabei haben Sie Ihren Vereinsmitgliedern (Ihren Kunden, wenn man so sagen will) größere Freuden bereitet als durch Herausbringen eines noch so schönen Handelsartikels.

Existenz können Sie sich auf vielen anderen Gebieten in ähnlicher und ähnlich nützlicher Weise errichten. Ueberall haben Menschen zu Hunderten und zu Zehntausenden auf mancherlei Gebieten die gleichen Interessen, und oft warten sie geradezu auf den Mann, der sie organisiert und hierdurch ihre Wünsche erfüllt. Sie können alle Interessenten zusammenfassen entweder in losen Gemeinschaften (Bund, Vereinigung, uneingetragenen Vereinen) oder in eingetragenen Vereinen (die im Vereinsregister der Gerichte geführt werden) oder in Genossenschaften. Diese äußeren Formen der Organisation sind aber nebensächlich. — Nachstehend einige weitere praktische Vorschläge:

9. Die Astrologische Gemeinschaft.

Millionen sind Anhänger der Astrologie. Aber sie lassen sich — der Kosten wegen — meist nur alle paar Jahre einmal eine Ausarbeitung (Jahres-etc.-Horoskop) anfertigen. — Gehen Sie hin, errichten Sie eine Astrologische Gemeinschaft (Bund, Verein), setzen Sie 3 Mark Monatsbeitrag fest, zahlen Sie hiervon M. 1,50 einem guten Astrologen für monatlich eine kleine Ausarbeitung pro Mitglied (der Astrologe kann sie hierfür sehr gut leisten, da er die Grund-Horoskope aller Mitglieder aufbewahrt und ferner keinerlei eigene Werbungsspesen hat), verwenden Sie 50 Pf. für Spesen und M. 1,— als Ihren Organisatoren-Verdienst! Die Mitglieder fahren auf diese Weise billiger als je, Sie selbst können Ihre Gründung in alle Kulturstaaten ausdehnen. Sie haben die ganze Welt als Arbeitsfeld.

10. Die Gläubiger-Vereinigung.

Ueberall gibt es Gläubiger, die mit säumigen Schuldnern und deren Verklagung vielen Aegerger haben. Errichten Sie eine Gläubiger-Vereinigung, die gegen ermäßigte Pauschale und ermäßigte Einzelfall-Zuschläge die Verklagung, Pfändung, wirksame Bearbeitung der Schuldner übernimmt, möglichst ohne Mitwirkung von Rechtsanwälten, denn eine Klage-Androhung durch einen Gläubigerverband ist erfahrungsgemäß oft wirksamer als ein Brief vom Rechtsanwalt. (Solcher Gläubiger-Verbände gibt es in verschiedenen Städten schon eine Reihe, und wir können in der heutigen Zeit mehr davon gebrauchen.)

11. Der Schuldner-Schutzverband.

Das Gegenteil des Vorstehenden. Schuldner-Schutzverbände gibt es noch so gut wie gar nicht, trotzdem es etwas mehr Schuldner als Gläubiger gibt. Aufgabe des von Ihnen zu errichtenden Schuldner-Schutzverbandes ist es: die Schuldner vor ungerechtfertigtem Vorgehen der Gläubiger zu schützen, vor zu hohen Ansprüchen und Spesen, Verklagungen nach Möglichkeit auszuschließen, dafür freiwillige Vereinbarungen einzuleiten, den Mitgliedern (durch einen Rechtsbeistand oder selbst) Rechtsauskünfte zu erteilen, Korrespondenz für Ihre Mitglieder mit den Gläubigern zu führen, kurz: vermittelnd, aufklärend und härtemildernd zu wirken. Dafür werden Sie nicht nur von den Schuldnern Dank ernten, denen Pfändungen und Offenbarungsseide erspart bleiben, sondern auch von den Gläubigern, denen es immer gleichfalls viel lieber ist, wenn Zahlungsauseinandersetzungen freiwillig, wenn auch mit Zeiteinbußen, geregelt werden.

12. Der Raten-Kassier-Verein.

Wie viele Teilzahlungsgeschäfte gibt es in Berlin? Ich habe sie nicht gezählt, es gibt aber rund 9000. Anderswo entsprechend. Die allermeisten Teilzahlungsgeschäfte erheben die bekannte Klage: die Kundschaft zahlt so furchtbar schleppend, von manchen Leuten bekommen wir überhaupt kaum etwas herein, oder nur, wenn wir ihnen unseren Kassierer ins Haus schicken, was soll das bloß noch werden?! — Hier müssen Sie sich einschalten, einen Raten-Kassier-Verein errichten und für Ihre Vereinsmitglieder, die Teilzahlungsfirmen, die Raten bei den Kunden wöchentlich und monatlich kassieren lassen. Die Kundschaft zahlt dann viel leichter, Mahnungen werden überflüssig, da Ihr Besuch oder der

des Vereins-Kassierers so wie so erfolgt, die Firmen sparen sämtliches Fahrgeld ihres eigenen Kassierers und deren Gehalt und können daher eine nennenswerte Pauschalgebühr und einen Prozentsatz jedes kassierten Betrages an Sie entrichten.

13. Ferien-Gemeinschaft.

Gründen Sie eine „Deutsche Ferien-Gemeinschaft“, indem Sie mindestens 200 Angestellte und Beamte vereinigen, die monatlich einige Mark entrichten, für welchen Gesamtbetrag Sie zunächst ein Sommerheim, später mehrere Sommerheime an schönen Plätzen (See, Gebirge) errichten oder pachten! Dort können die Mitglieder wechselweise ihren Urlaub angenehm und billig verbringen, haben gleichzeitig passende Gesellschaft unter sich selbst, werden nicht von gewerbsmäßigen Sommerfrischen-Vermietern ausgenutzt und bleiben von allerlei anderen unangenehm empfundenen Störungen befreit!

14. Die Blume, die ihre Farbe ändert.

Blumen sollen eigentlich in ihren natürlichen Farben verkauft und verschenkt werden, aber da es schon parfümierte Rosen und Veilchen gibt und auch sonst, den unbewußten Bedürfnissen des Kaufpublikums Rechnung tragend, der Natur vielfach auf künstlichem Wege nachgeholfen wird, wird auch gegen die nachstehende Neuheit in gewerblicher Hinsicht nichts einzuwenden sein. — Eine rote Rose, in Salmiak-Wasser gestellt, nimmt eine bläuliche Färbung an; Lilien, Narzissen und andere weiße Blumen färben sich rot, wenn man dem Wasser etwas rote Tinte zusetzt; Kornblumen werden in Essig rot. Andere Blumen reagieren ähnlich auf verschiedenste Stoffe. — Diese Erfahrungen sind im Blumen-Strassenhandel zu verwerten.

15. Fabrikationen mit Benzinoform.

Benzinoform ist kein Ersatz für Benzin, wie ein Laie vielleicht annehmen mag, sondern ist ein chemisch einheitlicher, vollständig anders als Benzin gearteteter, klarer, flüssiger Stoff, der nicht brennbar und nicht explosiv ist. Benzinoform (Tetrachlorkohlenstoff) ist gut andert-halbmal so schwer wie Wasser (spez. Gewicht 1,6), friert schwerer als Wasser (erst bei minus 30 Grad Celsius), siedet aber leichter (bei 76,5 Grad Celsius) und spielt eine wichtige Rolle bei manchen chemisch-technischen Fabrikationen. Uns interessiert hier die fettlösende Eigenschaft des Benzinoform. Denn Benzinoform löst

alle Fette, Öle, Harze, Stearin und Paraffin und beseitigt daher alle Flecke, die aus diesen hervorgehen, also: Milchflecke, Oelflecke, Saucenflecke, Oelfarben-, Lack-, Teer-, Harz-, Wagenfett-Flecke usw. Also: Idealstoff zur Fabrikation von Fleckenreinigungsmitteln! Schon Benzinoform allein, ohne Zusatz, entfernt am allerbesten Flecke der vorgenannten Art (und wird daher auch ohne weitere Verarbeitung als Fleckenreinigungsmittel vertrieben; das können Sie gleichfalls: ab Fabrik in Glasballons oder verzinkten Fässern einkaufen, in Kleinflaschen abfüllen und zum Verkauf bringen). — Nun gibt es bekanntlich kein wirkliches Universalmittel gegen alle Fleckarten. Fleckmittel gegen Fettflecke eignen sich nicht ohne weiteres auch für Tintenflecke usw. Aber man kombiniert mehrere Rohstoffe und stellt auf diese Weise wenigstens Fleckentferner für mehrere Fleckensorten her, und im Haushalt kommt der Verbraucher auch meist mit diesen aus.

So sollten Sie auch mit Hilfe des Benzinoform mehrere neue Fleckenreiniger herauszubringen suchen, am besten in Gestalt einer kleinen, billigen „Flecken-Apotheke“ zum 50 Pfg. bis 1 Mark-Verkauf, bestehend aus 3—4 verschiedenen kombinierten Mitteln in je einem sehr kleinen Fläschchen und einem weiteren Fläschchen mit reinem Benzinoform. Rezepte und Fabrikationsvorschriften an dieser Stelle zu geben, würde, da Hunderte Kombinations-Fleckenentferner denkbar sind, zu weit führen. (Es sei auf den privaten Schriftwechsel mit meinem Verlage verwiesen; siehe Mitteilung am Schlusse dieser Broschüre.) — Benzinoform kostet ab groben Werken ca. RM. 70.— pro 100 kg, ist also ziemlich billig. —

Benzinoform (Tetrachlorkohlenstoff) findet aber auch noch zu einer ganz anderen Fabrikation Verwendung:

16. Der Handfeuerlöschler.

Feuerlöschler arbeiten bekanntlich nach verschiedenen Systemen; für Handfeuerlöschler (für private, Autos, Industrie, Büros) wird als Löschmittel heute immer mehr der Tetrachlorkohlenstoff verwendet. So arbeiten von den 608 849 im Jahre 1929 in den Vereinigten Staaten hergestellten Handfeuerlöschlern 355 067 mit Tetrachlorkohlenstoff. Tetrachlorkohlenstoff (kurz Tetra genannt) ist das wichtigste chemische Feuerlöschmittel. Die Wirkung tritt sofort ein, besonders auch Benzin- und Petroleumbrände (Vergaserbrände an

Autos!) werden sofort erstickt. Brennende Öle und manche anderen Stoffe dürfen nicht mit Wasser gelöscht werden, da Wasser sich mit diesen verbinden würde und das Feuer sich ausdehnen würde. Besonderer Vorteil des Tetra ist ferner: er leitet den elektrischen Strom nicht, daher ist er unentbehrlich bei Bränden in elektrischen Werken etc. — Tetra wird rein als Löschmittel verwendet; manche Firmen benutzen Zusätze, doch konnte ich Vorteile von Zusätzen nicht feststellen.

Die Fabrikation eines mit Tetra arbeitenden Handfeuerlöschers ist verhältnismäßig einfach: Tetra wird in ein Glasgefäß, daß $\frac{1}{2}$ Liter oder mehr aufnimmt, gefüllt, ein dichtschießender, aber leichtentferbarer Verschluss wird angebracht und das Gefäß (das meist noch eine Blechhülle erhält, damit es nicht zu leicht beschädigt wird) mit einem Halter mit oder ohne Holzbretchen versehen, damit es an der Wand aufgehängt werden kann. Handfeuerlöscher dieserart sind die besten und können schon zu 6—7 Mark mit gutem Gewinn verkauft werden.

17. Verlag von Schallplatten-Nadeln.

Einfach und lohnend: Schallplatten-Nadeln in losen größeren Posten bei einer der bekannten großen Nadel-fabriken (die auch Näh- und Stecknadeln fabrizieren, Adressen auf Anfrage an meinen Verlag) beziehen, „leise, laute und mittelstarke“ Nadeln zu einem Sortiment zusammenstellen, in üblichen Blechkästen verpacken, die bei Blechemballagenfabriken nach jeder Angabe hergestellt werden, und die Sortimente an Großabnehmer und Detaillisten absetzen!

18. Moderne Schürzen:

Schürzen für Frauen kommen nicht etwa — wie Haarnadeln — aus der Mode, im Gegenteil: eher kommen sie in die Mode insofern, als sie, während sie früher reine Gebrauchsartikel waren, jetzt immer mehr auch Kleidungsstücke sind. Die Schürze, die die Frau in der Kleinstadt trägt, soll schön aussehen. Die Fabrikanten tragen dem noch bei weitem nicht genug Rechnung. Schürzen sollten jetzt in den wundervollsten Phantasie-Mustern fabriziert werden und in neuem, kühnem Schnitt. Gekauft würde davon mit Bestimmtheit in großem Maße. Daher tun Sie ein gutes Werk (für die Schürzenträgerinnen und Ihre Kasse), wenn Sie ganz moderne, ganz auf schöne Wirkung eingestellte Schürzen herausbringen!

19. Für Buchverleger.

Auch meiner Konkurrenz, den p. t. größeren und kleineren Verlegern, möchte ich an dieser Stelle einen wirklichen, brauchbaren geschäftlichen Wink geben. — Eine Hauptsache an jedem neuen Buch ist der Titel. Bringen Sie in der heutigen Zeit nicht mehr Selbstbildungswerke mehr theoretischer Einstellung heraus, sondern bringen Sie das Buch heraus, das längst fällig ist und den Titel hat: „Wie verwandle ich Intelligenz in Kapital?“! Dieses Buch würde, wenn der Inhalt das Versprechen des Titels hält, von einer großen Menge von Kaufleuten und intellektuellen gekauft werden, die ja heute überwiegend mit wirtschaftlichen Schwierigkeiten kämpfen und positive Anleitung zur Errichtung einer Existenz, die ihren Gaben entspricht, mit großer Freude begrüßen würden. — Sollten Sie kein Interesse für dieses längst erwartete Objekt haben, so würde ich es in absehbarer Zeit selbst herausbringen.

20. Neuer Vertriebs-Weg

für Vervielfältigungsapparate (und auch für gewisse Fabrikationsmaschinen): Bieten Sie an: „Wer bei mir den ...-Vervielfältigungsapparat zum Original-Ladenpreise von 150 Mark kauft erhält von mir gleichzeitig Aufträge auf Vervielfältigungs-Arbeiten in Mindesthöhe von 40 Mark!“. Den Käufer (die natürlich 40 Mark oft lieber auf diese Weise abarbeiten statt, wie sonst, bar zu bezahlen) übergeben Sie Aufträge Dritter, die Sie als Fachfirma leicht besorgen werden, oder auch eigene Aufträge für Ihre Rechnung, da Sie Probeabzüge zur Propaganda usw. so wie so reichlich benötigen.

21. Der Brötchen-Automat

fehlt noch. Belegte Brötchen, täglich zwei- bis dreimal frisch, zu 20 Pfennig würden aus dem Automaten in der Nähe von Bürohäusern voraussichtlich ständig gern gezogen werden. (Man denke an die Zeitersparnis in der knappen Mittagspause vieler Angestellter!)

22. Fabrikation von Schnupftabak.

Schnupftabak-Fabrikation bringt Gewinn und ist leicht durchführbar. Nachstehend mehrere Verfahren:

a) Französischer Schnupftabak.

250 g mittelfein gepulverte Haselwurzelblätter

250 g mittelfein gepulverte Betonienblätter

250 g mittelfein gepulverte Maibiumen

und 250 g mittelfein gepulverter Majoran

werden gut gemischt. Verpackung in Spanschächtelchen wie üblich oder in anderen handlichen Kleinpackungen.

b) Sog. Grüner Schneeberger.

250 g mittelfein gepulverte Haselwurzelblätter
200 g mittelfein gepulverte Veilchenwurzel
150 g mittelfein gepulverte Steinklee
150 g mittelfein gepulverter Majoran
225 g mittelfein gepulverte Maiblumen
und 25 g Nieswurz
werden gut gemischt. Hinzugegeben wird dann noch:
1 g Lavendelöl.

c) Sog. Weißer Schneeberger.

400 g mittelfeines Weizenmehl werden mit
400 g mittelfeinem Bohnenmehl
gemengt. Dann hinzumischen:
100 g feingepulverte Veilchenwurzel
100 g Nieswurz. Hierzu:
3 g Bergamottöl.

d) Ein letztes Verfahren.

250 g feingepulverte Maiblumen
250 g feingepulverte Lavendelblüten
250 g feingepulverter Majoran
175 g feingepulverter Zucker
werden gut gemischt. Hierzu:
5 g Bergamottöl
und 5 g Nelkenöl.

Als Rohstoff-Lieferanten werden genannt: für Oele:
Schimmel & Co., Leipzig; Heine & Co., Leipzig; für
vegetabilische Drogen: Caesar & Loretz, Halle a. S.,
Merseburger Str. 113. — Oele jedoch auch überall erhältlich.

Zur geil. Kenntnisnahme. Man wolle beachten, daß
die vorstehenden und ebenso die nachstehenden Fabri-
kationsverfahren bei Laboratorien etc. sehr viel teurer
sind und nur ausnahmsweise im Rahmen dieser billigen
Broschüre veröffentlicht werden können!

25. Fabrikation von Fußbodenölen.

Fußbodenöle oder Mop-Oele dienen dazu, den Staub
in Zimmern aufzusaugen. Sie bürgern sich durch das Auf-
kommen der bekannten Mops sehr schnell immer mehr
ein, und da die Fabrikation spielend leicht ist, sollten Sie
diesen Artikel herstellen, in Blechkanister (Weißblech-
etc.-Gefäße) füllen und durch Privatreisende in Kontoren
und bei Privaten absetzen. (Dauerkundschaft zu ge-
winnen!) — Einige der einfachsten und besten Fabri-
kationsvorschriften sind:

a) ein sehr bekanntes Markenprodukt ist: eine
Mischung aus 9 Teilen Spindelöl und 1 Teil Terpentinöl.
Oder:

b) für Kontore usw.: 100 Teile Rüßöl + 100 Teile
Vaselinöl + 20 Teile Leinöl + 170 Teile Paraffinöl, das
vorher mit 15 Teilen Leinöl gemischt ist.

c) für bessere Wohnräume: 100 Teile weißes Vase-
linöl und 10 Teile gebleichtes Leinöl. Diese Mischung
wird mit 0,3 Teilen eines ätherischen Oels parfümiert.

d) ein Fußboden-Glanzöl (naßwischbar, während die
vorstehenden Fußbodenöle wasserunlöslich sind): 40 Teile
Kopallack, 1½ Teile Siccativ, 1½ Teile Terpentinöl,
60 Teile Schwerbenzin, ½ Teil Mirbanöl! —

Zu den vorstehenden Fabrikationsverfahren weiteres
Besonderes auf Wunsch kostenlos durch den Verlag
dieser Broschüre erhältlich.

24. Fabrikation von Fleckwässern.

In Ergänzung der Anleitung Nr. 15 dieser Broschüre
nachstehend mehrere Verfahren zur Fabrikation von
Fleckenentfernern mit oder ohne Verwendung von Benzino-
form (Tetrachlorkohlenstoff):

a) ein erprobtes Fleckwasser wird fabriziert durch
Mischung von: 25 g Terpentinöl, 25 g starkem Salmiak-
geist, 25 g Xylol (statt welches auch Benzol verwendet
werden kann) und 25 g Seifenspiritus (spiritus saponatus),
b) ein fast unbrennbares Fleckwasser: 100 g Schmier-
seife werden in 100 g Benzin gelöst, dann werden zuge-
setzt: 100 g Brennspiritus, und hierauf: 100 g Tetrachlor-
kohlenstoff,

c) unbrennbares Fleckwasser: 100 g Benzol, 100 g
Aceton und 500 g Tetrachlorkohlenstoff werden gemischt,

d) gleichfalls unbrennbar: 20 g spirituoser Salmiak-
geist werden mit 50 g Schwefeläther gemischt, dann
werden zugesetzt: 50 g Seifenwurzelinktur und 500 g
Tetrachlorkohlenstoff.

(Rohstoffbezugsquellen auf Anfrage kostenlos durch
den Verlag dieser Broschüre.)

25. Das Lizenz-Abonnement!

Eine der besten Existenzmöglichkeiten ist bekann-
lich die: eine gute Lizenz einer Erfindung oder eines
anderen zur Verwertung geeigneten Objektes über-
nehmen und sie auf jede gangbare Weise zu Geld
machen: durch Fabrikation und Vertrieb des Artikels,
durch Verleih oder Vermietung des Objektes (falls es
sich z. B. um eine Maschine oder um eine Fabrikations-
einrichtung handelt), durch Verkauf von Fabrikations-
Berechtigungen an Fabrikanten (falls es sich um neue
Verfahren handelt) oder durch Verkauf von Unter-
lizenzen für Teile der übernommenen Lizenz an Dritte

oder auf andere Weise — es gibt hundert Möglichkeiten, die nach der Art des Objektes verschieden sind.

Gute Lizenzen sind aber meist teuer, auch kann man es Ihnen nicht immer im voraus ansehen, ob sich die gewünschte Verwertung auch wirklich so leicht und sicher vollziehen wird wie man es annimmt. Das sind die beiden möglicherweise entstehenden Nachteile jeder Lizenz: erstens: die hohen Kosten, zweitens: das Risiko!

Aus diesem Grunde lade ich Sie hiermit ein, von meiner heute hierdurch eingeführten neuen Einrichtung:

dem Lizenz-Abonnement

Gebrauch zu machen.

Was ist das Lizenz-Abonnement?

Das Lizenz-Abonnement dient Ihnen und anderen Kaufleuten und Organisatoren, die ein günstiges Verwertungs-Objekt suchen, und arbeitet wie folgt:

Mein Verlag kauft von Erfindern, Chemikern, Fabrikanten und anderen Stellen Lizenzen, Verfahren und andere Verwertungsobjekte auf eigene Rechnung an und stellt sie in der „Lizenzen-Liste“, die ab 1. Juni 1931 monatlich einmal erscheint, zusammen. Jede Liste enthält also eine Aufstellung von Lizenzen, Verfahren, anderen geeigneten Objekten, die für das ganze Reich oder bezirksweise (oder nicht nur für das Deutsche Reich, sondern auch für ausländische Staaten) frei sind und von Ihnen übernommen werden können. Nun die Hauptsache: gefällt Ihnen eine Lizenz oder eins der anderen Objekte und wollen Sie sie zur Verwertung übernehmen, so brauchen Sie keine Lizenzgebühr zu entrichten, erhalten vielmehr die Ihnen gefallende Lizenz oder das Ihnen gefallende Objekt als solches kostenlos.

Dafür entrichten Sie jedoch für die Ihnen monatlich zugehende „Lizenzen-Liste“ eine Bezugsgebühr von M. 6.— monatlich.

Hierbei liegen Ihre finanziellen Vorteile deutlich auf der Hand: während Sie sonst eine Lizenz oder ein Verwertungsobjekt meist sehr teuer bezahlen müssen (durchschnittlich allermindestens wohl mit 300 Mark), zahlen Sie im Lizenz-Abonnement nur eine Zeitlang monatlich 6 Mark. Und zwar verpflichten Sie sich für mindestens 12 Monate des Lizenz-Abonnements, entrichten im Laufe dieser 12 Monate insgesamt also nur Mark 72.—. Bei Uebernahme der Ihnen gefallenden Lizenz oder eines anderen Verwertungsobjektes aus der Liste haben Sie dagegen keinerlei Zahlungen irgendeiner Art mehr zu

leisten, auch nicht für Spesen oder Gebühren. Sie erhalten das Objekt dann vollständig kostenlos.

Dabei haben Sie den besonderen (zweiten) Vorteil: stellt sich bei Ihnen, nachdem Sie eins unserer Lizenz-Objekte auf dem erläuterten Wege gratis übernommen haben, heraus, daß es Ihnen nicht zusagt, so können Sie es jederzeit, solange Sie die Lizenzen-Liste beziehen, gleichfalls kostenlos

in ein anderes umtauschen.

Hiermit wird ein Risiko für Sie ausgeschlossen. (Hätten Sie dagegen, ohne die Lizenzen-Liste zu kennen, eine Lizenz privat an anderer Stelle angekauft, so würde Ihnen diese keineswegs wieder zurückgenommen werden. Ihr Geld wäre dann verloren.)

Es wird Ihnen bei uns auch nie geschehen, daß Sie etwa eine verfehlte, nutzlose oder veraltete Lizenz übernehmen, denn die in der „Lizenzen-Liste“ veröffentlichten Objekte sind ausgesucht, sind gediegen und neu, während Sie bei Ankauf einer Lizenz von einer privaten Firma wohl nicht immer wirklich beurteilen können, ob das Objekt seinen Preis wert ist oder etwa viel zu teuer zahlt wird.

Sie sind berechtigt, aus der „Lizenzen-Liste“ jährlich eine Gratis-Lizenz oder ein anderes Gratis-Objekt zu verlangen, solange Sie Abonnent der Liste sind. In jedem Jahre können Sie daher, falls Sie das Abonnement nicht kündigen, eine weitere Gratis-Lizenz nach Ihrer Wahl verlangen. Sollten Sie dagegen schon im ersten Jahre etwa zwei oder mehrere Lizenzen übernehmen wollen — ein Fall, der vorkommen kann —, so müssen Sie entweder die erste Lizenz zurückgeben oder aber für jede weitere Lizenz eine Sondergebühr entrichten (die je nach Art und Wert des Objektes von 30 Mark bis zu 72 Mark schwankt und vorher zu vereinbaren ist).

Unter Lizenzen im Sinne der Lizenzen-Liste sind nicht nur Verwertungsrechte für technische oder allgemeine Erfindungen jeder Art zu verstehen, sondern auch Verwertungsrechte für alle anderen gangbaren infragekommenden Objekte, wie Fabrikationsverfahren, Warenzeichen-Schutzrechte, Reproduktionsrechte jederart usw.; niemand, der die Lizenzen-Liste zur Grundlage seines Existenzaufbaus oder seines geschäftlichen Vorwärtkommens macht, braucht daher technische Kenntnisse oder Spezialkenntnisse zu haben. Auch der Laie findet sein geeignetes Objekt in der Lizenzen-Liste. Alle Objekte sind außerdem in der Liste entsprechend erläutert,

und schließlich steht, wenn zum Objekt noch irgend welche Rückfragen in Frage kommen, mein Verlag zu deren Beantwortung gegen Erstattung der üblichen Auskunftsgebühr von M. 1.— immer zur Verfügung. Die „Lizenzen-Liste“ ist daher für Fachleute und Laien die geeignete Basis. Und ist die einzige Organisation dieser Art.

Die zu vergebenden Gratis-Lizenzen erstrecken sich je nach Beschaffenheit des Objektes entweder auf die ganze Welt oder auf Deutschland und bestimmte Auslandsstaaten oder auf Deutschland allein oder (für Auslandsbezieher) auf das dortige Land allein oder (für deutsche oder ausländische Bezieher) auf den dortigen Bezirk (Freistaat, Provinz, Großstadt usw.), mindestens jedoch auf einen Bezirk von 100 000 Seelen). Diejenigen Lizenzen, deren Anschaffung für meinen Verlag am kostspieligsten war, werden dementsprechend zunächst auf einen Teilbezirk beschränkt sein, andere Lizenzen werden im voraus auf ganz Deutschland ausgedehnt sein, andere im voraus auf die ganze Welt. Uebernehmen Sie zunächst eine Bezirks-Lizenz, so können Sie diese, nachdem Ihr engerer Bezirk bearbeitet ist, auch auf die benachbarten Bezirke: Provinz, Freistaat, ganzes Land ausdehnen, soweit noch frei und nicht schon an andere Interessenten vergeben, und zwar je nach den Vereinbarungen, die mein Verlag mit den Erfindern oder Schutzrechtlhabern etc. schloß, kostenlos oder gegen Entrichtung einer Zusatzgebühr. Die „Lizenzen-Liste“ enthält auch hierzu die notwendigen Mitteilungen.

Sollte sich der Fall ergeben, daß zwei Bezieher der Lizenzen-Liste zufälligerweise gleichzeitig die gleiche Lizenz für den gleichen Bezirk nachsuchen, so werden beide von dieser Tatsache in Kenntnis gesetzt und miteinander in Verbindung gesetzt, damit sie sich über Aufteilung des Bezirkes oder über sonstige Vereinbarung miteinander in Verbindung setzen. Ebenso berichtet die Lizenzen-Liste über jede erfolgte Vergabe an jeden Bezieher.

Die Einrichtungen der Lizenzen-Liste sind garantiert konkurrenzlos in Deutschland und in der Welt. Zur Anmeldung genügt Mitteilung per Postkarte. Verlangen Sie jedoch auch weitere Erläuterung kostenlos (die in den Nummern 100 bis 102 den in meinem Verlage erscheinenden täglich erscheinenden „Dienst“ gebracht wurden)!

Günter Heymann Verlag.

Teil II und Teil III

der „99 Ganz Besonderen“ (Fortsetzung der vorliegenden Broschüre) erscheinen etwa im Juni und Juli 1931 und bringen die weiteren neuesten praktischen Anleitungen zum Geldverdienen auf vielen Gebieten, darunter besonders wertvolle Fabrikations-Verfahren für jedermann. Teil I (vorliegend) kostet RM. 1.50, Teil II RM. 2.50, Teil III RM. 3.50. Vorausbestellung der Teile II und III wird rechtzeitig erbeten.

Briefwechsel mit meinem Verlage.

Der Günter Heymann Verlag, Friesack (Mark), Rhinstraße 16, (eigenes Verlagshaus) erteilt gegen Einsendung von RM. 1.— oder Gegenwert (fremde Noten, internationale Antwortscheine) Auskünfte über weitere Fragen zu den hier behandelten Anleitungen und über geschäftliche Angelegenheiten jeder Art. Zuschriften ohne Beifügung der Auskunftsgebühr von RM. 1.— oder Gegenwert können infolge des nach Zehntausenden von Eingängen zählenden Korrespondenzumfanges unter keinen Umständen beantwortet werden.

„Der Dienst“

Täglich erscheinendes Nachrichtenblatt für alle geschäftlich interessierten Kreise ist das Organ des Günter Heymann Verlages, Friesack (Mark) und bietet: Anleitungen zum Aufbau und zur Verbesserung von Geschäften und Unternehmungen aller Branchen — Fabrikations-Verfahren — Neuheiten-Nachweis — Erfinder-Aufgaben — nutzbringende Erfahrungen aus allen Gebieten des kaufmännischen Lebens. Monatlich RM. 2.50 einschl. Zustellungsgebühr bei wöchentlichem Versand von je 6—8 Nummern (zur Verbilligung des Bezuges in eine Sendung zusammengestellt).

Verbreitet in allen Teilen Deutschlands und in ca. 24 Ländern.
Größere Probebeförderungen RM. 1.—

Briefmarken-Sammlungen

aller Art, vom In- und Ausland laufend zu kaufen gesucht. Sammlungen im Werte von RM. 500.— bis über RM. 100 000.— kommen in Frage. Vermittler erhalten hohe Provisionen.

Anfragen mit Rückporto erbeten an:

Fritz Belz, Neuwied 2, Rhein.

Aktuelle Broschüre!
Vertreter, Wiederverkäufer, Händler gesucht. Postfach 98, Berlin SW 68.

Waschkompressor „Waschfix“

Im Messing- und verzinnete Ausführung. Nie gekannte Wirkung. Blendend weiße Wäsche in kürzester Zeit. Der Freund der Hausfrauen! Händler und Vertreter gesucht.

E. Riege, Landsberg (Warthe).

Milchkochplatten

verhüten das Überkochen und Anbrennen von Milch, Kakao, Suppen und dergl. Lieferbar in Porzellan und Metall (mit Anhängerkette) zu Fabrikpreisen. — Orangen-Schäler „Trumpf“. — Zitronen-Entsafter „Zitro“. Muster je 50 Pf. Steter Eingang letzter Neuheiten. Neuheiten-Zentrale:

G. H. R. Porsche, Frankfurt a. M., Hardenbergstr. 9.
Postscheck-Konto Ffm. 141442.

Buchdruckerei Rahmstorf & Waldau, Berlin C2, Neue Friedrichstraße 3