

a.


Juni 17^{ter} 6

Herrn Carl Kurfürstlichen Rechn

Ich habe die Ehre zu erwidern, dass ich Ihnen mit
 Freuden, wie eine Stiliale ed. wissenschaftl.
 Ich glaube Ihnen, dass Sie dabei auf
 Ihre eigenen Kenntnisse zurückgehen. Ein paar
 Mann für mich unter £2. bis £3. - Stück
 haben, Local unter Sie, man wird
 so bestimmen, £30. - & das Kosten & ein
früher £1 - & Wage. Also unter £200. -
Später können Sie mit calculieren.

Ich glaube Ihnen, dass das zu bestimmen
Geld selbst Später unter Kann. Das
Local selbst ebenfalls mit zu abgeben
od. zu so oben Später, so bestimmen den
Kauf mit. Man Später bestimmen Wieder
bestimmen unter Gut mit Gut, man selbst

20 Jahre, mein Hand & Kopfen richtig
 Meiner Aufsicht nach sollte eine Filiale
 d. Niederlage für überhaupt im Hause
 einen Zweck, wenn Sie für folgenden
 werden. Es gibt in dieser Branche so
 viele von kleinen Arbeitern, welche
 direkt für die Detail Käufer arbeiten
 & in 1-2 Tagen gehen das Einfache
 was gewinnhaft ist. Nach meiner Erfahrung
 ist man stets voll auf Lager, wenn
 Geld verlangt ist. & man wird billiger
 für die von Tisch & Tisch mit einer
 guten Collection für ein ad Kommen
 od. einen Kaufmann ad werden.
 Für einen Arbeiter gleich in jedem
 der Art Artikel & voluminös & so billig
 ist das Kunstgewerbe & Abnehmen der
 Waren nicht in mehr Kosten, als
 in Provinz verdienen kann.
 Ich habe schon meine Aufsicht offen
 & selbst besetzt & gewinnen
 gespart.


 J. J. J.

SF Bk 1 German letter 381 (transcribed to modern German by Heinz Baumann)

June 17th [189]6

Herrn Carl Karfunkelstein, Berlin

Ihr Werthes v. 11 ct zu handen. Offen gestanden, kann ich Ihnen nicht rathen, hier eine Filiale zu errichten. Ich glaube kaum, dass Sie dabei auf Ihre Spesen kommen würden. Ein Jungeer kann hier nicht unter £ 2.- bis £ 3.- per Woche leben. Local würde Sie, wenn noch so bescheiden, £ 30.- per Jahr kosten & ein Junge 6/- per Woche. Also unter £ 200.- Spesen können Sie nicht calculiren. Ich glaube kaum, dass das zu machende Geschäft solche Spesen ertragen kann. Das Local sollte ebenfalls nicht zu abgelegen oder zu hoch oben sein, sonst kommen die Käufer nicht. Von Ihren Artikeln Muster herumzutragen gehts nicht gut, um solche zu zeigen, wäre Pferd & Wagen nöthig. Meiner Ansicht nach hätte eine filiale oder Niederlage hier überhaupt nur dann einen Zweck, wenn Sie hier fabriziren würden. Es gibt in Ihrer Branche noch viele fon keleinen Arbeitern, welche direct für die Detail Käufer arbeiten & in 1-2 Tagen genau das liefern was gewünscht wird. Nach meiner Erfahrung hat man stets roth auf Lager, wenns Gelb verlangt ist. Es ware viel billiger für Sie von Zeit zu Zeit mit einer guten Collection hierher zu kommen oder einen Reisenden zu senden. Für einen Agenten glaube ich selbst dass Ihr Artikel zu voluminös & zu beschwerlich ist. Das Musterzeigen & Abliefern der Waare müsste ihn mehr kosten als das er Provision verdienen kann.

Ich habe Ihnen meine Ansicht offen & ehrlich gesagt & zeichne

Hochachtend

S. Falk

SF Bk 1 German letter 381 (transcribed to modern German by Heinz Baumann, translated by Willemina Venema)

June 17th 1896

Mr. Carl Karfunkelstein, Berlin.

Your esteemed letter of the 11th this month at hand. Frankly I cannot advise you to open a branch here. I can hardly believe that you can cover your costs with that. A young person cannot live here on less than 2-3 pounds per week. A place would cost you, as humble as can be, 30 pounds per year and a worker 6/- [*shillings*] per week. Therefore you can't do under 200 pounds [*or you won't meet costs*]. I can hardly believe that you can make that much money in a starting business. The workplace should not be too remote or too high, as your buyers won't show up. To only have some samples of your articles doesn't work, as to demonstrate your products you need horse and wagon. To my opinion a branch would only have a purpose here if you can manufacture here as well. There are many small workers in your line of business who work for retailers directly and deliver in 1-2 days what has been asked for. In my experience there is always red in stock when they ask for yellow. It will be much cheaper for you to bring a good collection over here from time to time, or to send a travelling salesman. Even for an agency I think your product is too voluminous and too large to handle. The samples and delivering of the products will cost you more than the sales can bring you.

I have given my views open and honestly,

Sincerely

S. Falk.