

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,75 RM, unter Streifband 2,10 RM. Für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 25,- RM in Landeswährung (6 U. S. A. \$, 30 Schweizer Franken usw.).

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend, Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin C 2, Breite Straße 8-9.

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,27 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 0,17 RM. Die ganze Seite wird mit 255,- RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis \times Multiplikator 1,7 RM).

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: E 1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 48, Jahrgang 52

Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin C 2

24. November 1928

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Und Ihre Vorbereitungen zum Weihnachtsgeschäft?

In den großen Warenhäusern ist seit Wochen der grundlegende Aufbau der Spielwaren- und Geschenkabteilungen beendet. Die ersten kleinen künstlichen Tannenbäume mit Engelshaar und Glaskugeln sind aufgebaut. Die Märchenschaufenster für das vorbeieilende Publikum und die großen Märchenvorführungs-Abteilungen im Innern sind in Betrieb genommen. Alle großen Zeitungen haben brav über die wundervollen Vorführungen berichtet, und das Publikum staut sich vorschriftsmäßig im Innern der Warenhäuser, nicht etwa nur in den Märchenvorführungs- und Spielwaren-Abteilungen, sondern auch in den sonstigen Verkaufsräumen, und das ist ja der Zweck der Übung. Die „Weihnachts-saison“ ist also seit Wochen schon im Gange. Mit der vorschreitenden Zeit werden nun die Mahnungen zum Kauf eindringlicher und lauter, insbesondere diejenigen zum zeitigen Einkauf, weil nachher die sorgsame Auswahl nicht mehr möglich ist, und die Weihnachtselemente treten jede Woche mehr in den Vordergrund, bis die Weihnachtsstimmung in den letzten Tagen dann ihren Höhepunkt erreicht, aber bei teilweise schon unvollständigen Lägern. Dahinter warten ja auch schon die Silvester- und Ballartikel, die pünktlich nach Schluß des 24. Dezember in die Läger und Schaufenster einrücken. Es ist also alles aufs beste vorbereitet.

Und Ihre Vorbereitungen zum Weihnachtsgeschäft, Herr Kollege? Wir sind davon überzeugt, daß auch Ihr Feldzugplan fertig vorliegt, um so mehr, als in diesem Jahre der Kampf um den Kunden schärfer entbrennen wird als zuvor, nachdem Kauflust und Kaufmöglichkeit ja vielleicht doch nicht ganz so hoch einzuschätzen sind als im Vorjahre. Auch Sie wollen ja bestimmt einen möglichst großen Teil am Weihnachtsgeschäft erobern. Es ist ja doch gerade für unser Gewerbe die Zeit der Ernte, wieweil wir der Ansicht sind, daß das mehr oder weniger weitgehende Stillliegen des Geschäftes in den übrigen Zeiten des Jahres nicht gerade als gottgegebene Tatsache angesehen werden muß, an der nun einmal nichts zu ändern ist. Sie haben sich gewiß auch bemüht, irgend etwas Besonderes zu unternehmen, um

die verehrliche alte Kundschaft, möglichst aber auch solche Käufer, die bisher noch nicht Ihre Kunden waren, auf Ihr Geschäft aufmerksam zu machen. Das Selbstverständliche ist Ihnen so selbstverständlich und geläufig, daß Sie ja bestimmt nichts vergessen haben werden. Nur für den von vornherein fast unwahrscheinlichen Fall, daß doch irgendeine kleine Kleinigkeit Also bitte, lesen Sie ruhig weiter. Sie tun uns einen Gefallen damit. Wir wollen nur einmal so ein paar Kleinigkeiten noch durchgehen, und das macht sich doch besser, wenn man Gesellschaft hat.

Da ist z. B. das Reinigen des Schaufensters. Aber selbstverständlich ist Ihr Schaufenster gereinigt. Nur denken wir daran, daß im November und Dezember doch manchmal recht schmutziges Wetter ist und die Schaufensterscheiben arg anspritzen. Das paßt dann nicht zu den feinen, blitzenden Waren im Schaufenster — selbstverständlich sind in unserem Fenster die Waren alle blitzsauber und werden auch so gehalten, nicht nur während der Weihnachtszeit, sondern während des ganzen Jahres —, und da müssen wir doch Anweisung geben, daß diese Spritzer vom Schaufenster täglich — jawohl, täglich! — abgerieben oder abgewaschen werden. Ebenso ordnen wir an, daß der Ladeneingang täglich und nötigenfalls mehrmals am Tage gesäubert wird, denn wir sind uns doch einig darüber, daß er nicht der schmutzigen Fahrstraße gleichen darf. Dann denken wir daran, bei Eisbildung dafür zu sorgen, daß man beim Ladeneingang und auch vor dem Schaufenster nicht ausgleitet, nicht nur wegen der gesetzlichen Haftung, die zu recht unangenehmen Folgen führen kann, sondern um es unseren Kunden angenehm zu machen.

Die Eisbildung! Eine höchst unangenehme Sache, am unangenehmsten im Schaufenster, wo ihr die Schweißbildung vorausgeht. Wie gerne möchte man eine Auslage betrachten, aber durch die verschwitzte oder angefrorene Schaufensterscheibe ist nichts zu sehen, natürlich nicht bei unserem Fenster, denn wir haben ja beizeiten dafür gesorgt, daß die Ventilation in Ordnung ist, so daß auf beiden Seiten der Schaufensterscheibe die gleiche Temperatur herrscht und