

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 16 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: E1 Berolina 5641

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 52, Jahrgang 53

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

21. Dezember 1929

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Das ganze Jahr hindurch verkaufen!

Von Fr. A. Kames

Im vergangenen Jahr haben wir zur gleichen Zeit und an der gleichen Stelle erstmalig zu einem neuen Feldzug unter der Devise „Das ganze Jahr hindurch verkaufen!“ aufgerufen, und wir haben nun ein ganzes Jahr lang für diese Idee geworben und in besonderen Artikeln von Zeit zu Zeit Möglichkeiten für ihre Durchführung aufgezeigt. „Das ganze Jahr hindurch verkaufen!“ — Welch schöner „Traum“, mag wohl so mancher Leser gedacht haben, als ihm dies neue Schlagwort zum ersten Male vor die Augen kam, und wie skeptisch wird so mancher Leser diese Worte auch seit jener Zeit immer wieder betrachtet haben. Vielleicht hat er gar die Zeitung unmutig beiseite gelegt: „Was sollen uns wohl solche Redensarten. Die am Schreibtisch haben gut reden oder schreiben; aber wir, wir Männer der Praxis, wissen doch, daß es Spintisierereien sind („hirnverbrannt sind sie“, hat er gedacht; aber das sagt man nicht laut). Wir in der Praxis wissen doch am besten, daß ein Geschäft nur zu Weihnachten zu machen ist, und auch da geht es manchmal noch schlecht genug. Zu Ostern geht es dann noch ein bißchen, und das ganze übrige Jahr muß man sich so durchwürgen.“ Gemach, lieber Freund, daß dem so ist, haben nämlich sogar die am Schreibtische schon gehört, und gerade deswegen haben sie sich den Kopf zerbrochen, ob dieser Zustand denn nicht geändert werden könnte. Statt zu jammern und zu lamentieren, sind sie zu frischer Tat geschritten. Sie haben sich mit den besten Männern aus der Praxis in Verbindung gesetzt, mit solchen Männern, deren es glücklicherweise immer noch welche gibt, die nicht in ängstlicher Kleinlichkeit nur auf ihren engsten, wenn auch nur scheinbaren Vorteil sehen, sondern die gern auch einmal andere an ihren Erfahrungen teilhaben lassen, wohl

wissend, daß der einzelne nur vorwärtskommen kann, wenn das Ganze gedeiht.

So konnten wir nun ein ganzes Jahr lang in immer verbessertem Aufbau Winke und Ratschläge für die Ausgestaltung des Geschäftes bieten. Die bisherigen Erfolge haben unsere Mitarbeiter und uns ermutigt, auf dem eingeschlagenen Wege fortzufahren. Es ist uns eine angenehme Ehrenpflicht, unseren Mitarbeitern auch an dieser Stelle für ihre bisherige Hilfe und für ihre Bereitwilligkeit zu weiterer Hilfe herzlich zu danken. Im neuen Jahre — die heutige erste Artikelfolge bildet ja den Auftakt für das neue Jahr — wollen wir für unseren Gedanken in einer äußerlich noch mehr geschlossenen Form werben. Wir bringen deshalb von jetzt ab die Artikel „Das ganze Jahr hindurch verkaufen!“ in einem besonderen Teil unserer Zeitung mit eigenen Seitenzahlen und gleich fertig gelocht, so daß dieser Teil für sich aus der Zeitung herausgenommen und bequem in einem Schnellhefter, zu jederzeitigem Nachschlagen bereit, aufbewahrt werden kann. Wir empfehlen dringend, dies auch zu tun.

Was bezwecken wir mit unseren Artikeln? Wir wollen anregen, jedem auch noch so kleinen Ansatz für Verkaufsmöglichkeiten während des ganzen Jahres nachzugehen und hierfür die Erfahrungen weiterer Kreise nutzbar machen. Es gibt genug solcher Ansätze, und wenn jeder mithilft, solche Möglichkeiten nach Kräften auszuweiten, so werden sie mit der Zeit auch ertragreicher werden. Es wird erreicht werden, daß die Betriebseinrichtungen sowohl im Einzelhandel als auch im Großhandel und in der Fabrikation nicht mehr während eines großen Teiles des Jahres in einem so hohen Maße stillzuliegen brauchen, wie es bisher der Fall war.