

zeigt sich darin, daß Sport, wenn auch besonders im Sommer, doch auch in allen übrigen Jahreszeiten ausgeübt wird. Deshalb sollte sich auch der Uhrmacher noch viel mehr dem Verkauf von Stoppuhren widmen und ihn durch größere Propaganda fördern.



Abb. 6. Fußball-Stoppuhr bis 45 Minuten mit seitlichem Schieber für beliebiges Anhalten der Zeiger bei Spielunterbrechung und für Wiedereingangssetzen, Nullstellung durch die Krone. Mit anderen Zifferblättern für Rugby, Hockey, Polo, Boxkampf usw.

Warum soll weiterhin ein leichtes und einträgliches Geschäft den Sportartikelhändlern überlassen bleiben? Die Stoppuhr, an die jeder Käufer die Anforderungen eines besonders genauen und zuverlässigen Zeitmessers stellt, dürfte überhaupt nur von Fachgeschäften verkauft werden, die einzig und allein in der Lage sind, den Käufer über die Güte der Werke, über die Arbeitsweise und Behandlungsart dieser Uhren fachmännisch zu beraten und Instandsetzungen sachgemäß auszuführen. Auch dürfte es sich empfehlen, wenn der Uhr-

macher seinen Kunden — den Sportsmann oder Sportverein — darauf hinweist, die Stoppuhren auch bei Nichtgebrauch von ihm dauernd überwachen und vor Benutzung

auf genaues Arbeiten hin überprüfen zu lassen. Dann würde auch so manche Klage über die Stoppuhren, die größtenteils auf unsachgemäße Behandlung der Uhren zurückzuführen ist, aufhören. Also, die Stoppuhr gehört ins Uhrengeschäft! Jeder Kollege sollte ein kleines Lager von den hauptsächlichsten Stoppuhren, die oben angeführt sind, unterhalten, nicht allein für den Sportsmann und den Sportverein, sondern auch für seine übrigen Kunden, von denen

sich mancher schon aus Liebhaberei dafür interessieren würde. Dazu kommt dann noch der Bedarf der Industrie für Stoppuhren, der heute viel größer ist, als in früheren Zeiten.

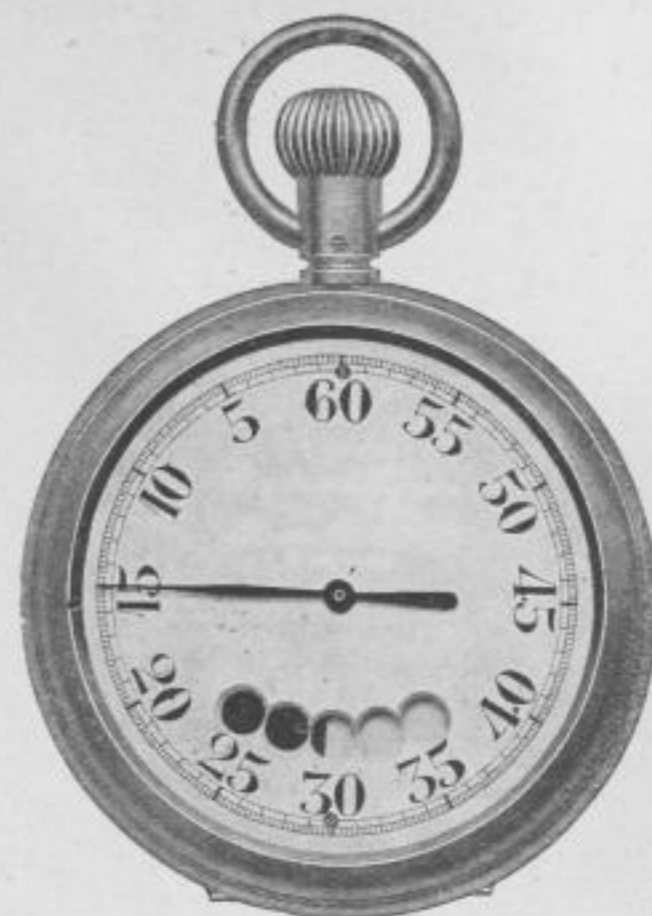


Abb. 7. Nautikzähler, Stoppuhr für Segelregatten usw., Meßbereich 1/5 Sekunde bis 5 Minuten (Scheiben) zum Anzeigen der genauen Vorbereitungszeit bis zum Start

Der Absatz von Reiseuhren, Wochenenduhren und Küchenuhren im Sommer

Von Paul Pflugmacher

Feilhalten oder verkaufen?

Wer etwa glaubt, es genüge, einfach eine hübsche Kollektion Reiseuhren einzukaufen, für deren rechtzeitige Lieferung zu sorgen und sie dann für Fälle vorkommenden Bedarfes am Lager zu halten, der dürfte vermutlich in heutiger Zeit solange auf solchen Beständen sitzen bleiben, bis die Mehrzahl der Modelle unmodern und nicht mehr verkäuflich sind. Dies gilt nicht nur für Reiseuhren, sondern grundsätzlich beinahe für jede andere Uhrenart auch, vielleicht nur mit Ausnahme der Wecker.

Erschöpfte sich in früheren Zeiten die Tätigkeit des Einzelhandels mehr im „Feilhalten der Waren“, so genügt dies heute in den Tagen „des Kampfes um die Mark des Verbrauchers“ durchaus nicht mehr. Je mehr sich die geführte Ware vom Konsumartikel entfernt und dem Luxusartikel nähert, um so notwendiger ist diese Erkenntnis und dementsprechend eine Änderung in der Geschäfts-Auffassung und -Führung. Nicht „feilhalten“, d. h. warten, bis der Käufer kommt, sondern „verkaufen“, d. h. die Kunden heranziehen, heißt es heute. Und in dem Augenblick, in dem diese grundlegende Erkenntnis auftaucht, müssen alle Entschlüsse, vornehmlich bei einem Artikel wie Reise- und Wochenenduhren, wie auch Boudoiruhren unter besonderer Berücksichtigung der Lage des Geschäftes, des bestehenden und zu interessierenden Kundenkreises usw. gefaßt werden.

Es ist also zunächst einmal nötig, sich restlose Klarheit darüber zu verschaffen.

Wer kauft Reise- und Wochenenduhren?

Da ist der Berufsreisende, dann der Vergnügensreisende und schließlich der gebefreudige Spender, der Reiseuhren

für eine der beiden erstgenannten Kategorien als Geschenk kauft. Und für Wochenenduhren sind die vermutlichen Käufer nicht allein in den bessergestellten Kreisen zu suchen, sondern auch schon in den breiteren Schichten. Danach hat es also für ein Uhrenfachgeschäft in einer Gegend mit minderbemittelter Bevölkerung wenig Zweck, den Reiseuhren besonderes Interesse zu schenken, eher schon den Wochenenduhren in Gestalt von billigen Holz- und Metalluhren mit und ohne Wecker und besser mit als ohne Radiumzahlen, dies deswegen, weil die Wochenendunterkünfte dieser Volksschichten — Laubenkolonien und Schrebergärten gehören auch dazu — nicht immer den Komfort elektrischer Beleuchtung aufweisen. Die Uhr mit Radium-Zifferblatt ist dann nachts besonders praktisch. Für Wochenendhäuser wohlhabenderer Kreise kommen auch hübsche kleine Wanduhren in Holz- oder Steingutgehäusen in Betracht (vgl. Abb. 1 und 2).

Die Disposition solcher Geschäfte für das Reiseuhrengeschäft wird sich hauptsächlich auf billige Uhren (vgl. Abb. 3 und 4) erstrecken. Der Uhrmacher mit solcher Kundschaft wird sich auch mehr auf eine wirkungsvolle Ausstattung seines Schaufensters unter dem Stichwort „Wochenenduhren“ beschränken können, obgleich es auch möglich ist, daß Werbekarten mit Abbildungen und Preisen in Frage kommender Uhren Erfolg haben, denn z. B. gerade die Inhaber sogenannter Wohnlauben lassen sich deren Ausstattung häufig mit besonderer Liebe angelegen sein. Vielfach sind die Besitzer Handwerker, die eventuell auch schon einmal eine Rundrahmenuhr einbauen. Doch dies nur nebenbei, denn mit Reise- und Wochenenduhren haben diese im allgemeinen weniger zu tun.

