

der Warenhäuser ist gegen die Vorkriegszeit auf das Zweifache bis Dreifache gestiegen. Auf Silberwaren entfielen ungefähr ein Drittel und auf Schmucksachen zwei Drittel des Umsatzes. Eines der berichtenden Warenhäuser allein setzte im Jahre 1928 für 1,2 Mill. RM Schmuckwaren und für 0,7 Mill. RM Silberwaren um. Die üblichen Zuschläge auf den Einkaufspreis beliefen sich im Jahre 1928 bei drei Konzernen im Durchschnitt für alle Schmuckwaren auf 45 bis 70 %, für alle Silberwaren auf 33,3 bis 49 %. Der Umsatz der Einheitspreisgeschäfte stieg noch weit stärker als der der Warenhäuser. Von einem Warenhauskonzern wurde die Spanne zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis für seine Einheitspreisläden mit 43,06 % des Einkaufspreises angegeben. —

Das umfangreiche Schlußkapitel „Der Weltmarkt“ ist, wie schon in der vorigen Nummer bemerkt wurde, außerordentlich gründlich durchgearbeitet. Aus einem Vergleich der wichtigsten Erzeugungsländer, über die ausführliche Mitteilungen gemacht werden, ergibt sich, daß die Vereinigten Staaten im Jahre 1928 mit einem Produktionswert von 822 Mill. RM an der Spitze standen, während die Ausfuhr mit 14 Mill. RM nur geringfügig war. Deutschland nahm in dem gleichen Jahre mit einem Produktionswert von 309 Mill. RM die zweite Stelle ein, in der Ausfuhr jedoch (rund 100 Mill. RM) die erste. Gegenüber dem Jahre 1913

ist freilich der Umfang der Ausfuhr erheblich gesunken, ein Schicksal übrigens, das auch fast alle anderen Länder infolge der gestiegenen Eigenproduktion und der Zollerhöhungen teilten. Unter den größten Ausfuhrländern bildet nur die Tschechoslowakei, deren Ausfuhr im Jahre 1928 mit 45,9 Mill. RM größer war als die gesamte Erzeugung im Jahre 1913, eine Ausnahme; zurückzuführen ist dies in erster Linie auf die Vorliebe, deren sich der unechte Schmuck nach dem Kriege in vielen Teilen der Welt erfreute. Außer in den genannten Ländern war die Herstellung von Edelmetall- und Schmuckwaren im Jahre 1928 noch sehr bedeutend in Frankreich mit rund 200 Mill. RM, in Großbritannien mit 117 Mill. RM und in Dt.-Österreich mit 31 Mill. RM; die Ausfuhr war jedoch in all diesen Fällen gering (selbst aus Frankreich nur 20 Mill. RM).

Zweifellos wird es der deutschen Industrie gelingen, die erste Stelle auf dem Weltmarkte in geschickter Anpassung an die verschiedenartigen Bedürfnisse auch weiterhin zu behaupten und sich in gesunder Weise weiter zu entwickeln, wenn nicht die Schutzzollpolitik, mit der in kurzsichtiger Verkennung der schließlich für alle Beteiligten verderblichen Folgen so viele Länder ihrer gegenwärtigen schweren Wirtschaftsnöte Herr zu werden streben, noch weiter fortgesetzt werden wird.

K. Helmer.

Pflege der Uhren für den Verkauf

In der gegenwärtigen Zeit, in der auch der Absatz von Uhren erheblich zurückgegangen ist, bedarf die Pflege der Waren erhöhter Beachtung. Mehr denn je ist es jetzt erforderlich, die Uhren äußerlich so in Ordnung zu halten, daß wenigstens in dieser Beziehung keine Verkaufshemmungen entstehen. Auf die Kundschaft macht es immer einen Vertrauen erweckenden Eindruck, wenn die Wanduhren, die größtenteils in langen Reihen aufgehängt sind, in der Zeitanzeige weitgehend übereinstimmen. Sofern die Uhren nicht dauernd in Gang gehalten werden, empfiehlt es sich, die Zeiger einheitlich auf eine bestimmte Stunde einzustellen; dabei ist auch zu beachten, daß der Stundenzeiger im Verhältnis zum Minutenzeiger an der richtigen Stelle steht. Da heute vorwiegend Rechenschlagwerke auf dem Markte sind, so ist es unschwer möglich, dafür zu sorgen, daß die Anzahl der Schläge mit der Zeigeranzeige übereinstimmt. Dem Uhrmacher erscheint das als etwas nebensächlich, aber der Kunde zählt sehr häufig die Anzahl der Schläge und macht sofort eine Einwendung, wenn diese Zahl mit der Zeigeranzeige nicht übereinstimmt. Von ganz besonderer Bedeutung ist der Klang des Gongschlages. In solchen Geschäften, in denen die Regulateure nicht dauernd in Gang gehalten werden, ist es doppelt notwendig, daß der Klang jeder Wanduhr einzeln ausprobiert wird. Wenn der Gongschlag bei Vorführung einer Uhr erst eingestellt werden muß, verliert der Kunde sofort das Interesse an dem betreffenden Stück. Insbesondere müssen auch die Wanduhren täglich entstaubt, von Zeit zu Zeit auch die Rückwände von Spinnweben gereinigt werden, weil es häufig erwünscht ist, daß Wanduhren von der Wand abgenommen werden, um kleine fachtechnische Erklärungen zu geben, z. B. auf welche Weise die Uhr reguliert werden kann, wie das Pendel eingehängt werden muß und dergleichen mehr. Solche Erklärungen sind für die Landkundschaft unerlässlich, weil ein Besuch dieser Kunden nicht zu jeder Zeit möglich ist. Der Lehrling, der die Wanduhren ständig warten muß, soll sich vor allem auch daran gewöhnen, daß an den Glasscheiben keine Fingerflecke zu sehen sind. Er muß ferner die Verantwortung dafür tragen, daß in jeder Uhr der passende Schlüssel liegt. Bei Küchen- und Bürouhren, die meistens

nicht in gangfähigem Zustande im Laden aufgehängt werden, fehlt häufig das kleine Päckchen, das Schlüssel und Pendel enthält. Auf alle diese Dinge muß während der ruhigeren Geschäftszeit noch einmal genau geachtet werden.

In der jetzt laufenden Verkaufsperiode für Wecker soll man rechtzeitig Sorge dafür tragen, daß für jeden Wecker das erforderliche Verpackungsmaterial, insbesondere der dazu gehörige Karton, sofort greifbar zur Verfügung steht. Auch in dem sich anschließenden Weihnachtsgeschäft bedeutet die Suche nach einem geeigneten Karton immer einen lästigen Aufenthalt für Kunden und Verkäufer. In der Eile wird gelegentlich für einen viel zu großen Wecker der erste beste Karton genommen, der dann natürlich seine Form verliert und nicht den besten Eindruck auf den Kunden macht. Selbstverständlich ist es notwendig, daß die Auslösung des Wecksignals zu der richtigen Zeit erfolgt und auch das Klingelzeichen nicht erst beim Vorführen eines Weckers durch Biegen des Klöppels eingestellt werden muß. Solche Berichtigungen wirken nicht Vertrauen erweckend auf die Kundschaft, denn kein Käufer wünscht eine „reparaturbedürftige“ Uhr zu kaufen.

Abgesehen von dem oxyd- und staubfreien Zustande der Taschen- und Armbanduhren gibt es noch einige wichtige Punkte, die im Verkaufsgeschäft beachtet werden müssen. Ganz billige Herrenuhren besitzen manchmal sehr scharfe Scharnier-Enden und mit Grat behaftete Zeigerstellknöpfe, durch die der Kunde sich das Taschenfutter zerreißen kann. Solche Fehler müssen beseitigt werden. Auch die Verschlüsse von Federringen und Karabinern an Uhrketten, die mit zum Verkauf ausgestellt werden, sollen bestens in Ordnung sein. Um auch schon länger am Lager befindliche runde Damenarmbanduhren absetzen zu können, empfiehlt es sich, diese Uhren mit den modernsten Bändern zu versehen, damit sie wieder ein freundliches Gesicht bekommen. Ist der Verkauf dennoch nicht möglich, so kann man sie auch anbieten mit einem Hinweis auf die größeren Stücke, daß diese Uhren sich besonders für den Sport gut eignen, wo es auf leichte Ablesbarkeit der Zeit und solide Ausführung von Gehäuse und Werk ankommt. Ein weiterer wichtiger Punkt ist der Zustand des Aufzuges und des Gesperres.