Deutsche Uhrmacher-Zeitung

Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung monatlich 1,60 RM, unter Streifband 1,95 RM, Jahresbezugspreis bei Vorauszahlung 17,50 RM; für das Ausland unter Streifband, soweit keine Portoermäßigungen bestehen, Jahresbezugspreis 23,— RM oder in Landeswährung

Die Zeitung erscheint an jedem Sonnabend. Briefanschrift: Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Raum von 1 mm Höhe und 47 mm Breite für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 0,24 RM, für Stellen-Angebote und Gesuche 0,15 RM. Die ganze Seite wird mit 225,— RM berechnet. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Grundpreis × Multiplikator 1,5 RM)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: A 7 Dönhoff 2425, 2426, 2427

Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 3, Jahrgang 57 ★ Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 ★ 14. Januar 1933

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten ★ Nachdruck verboten

Qualität, Anfangspreislagen und Einkauf im Jahre 1933 nach den Erfahrungen im Jahre 1932

Verbesserte Aussichten

Obwohl der Umsatz der Uhrmacher und Juweliere im Jahre 1932 im Durchschnitt außerordentlich stark zurückgegangen und die Rentabilität sich vielfach weiter verschlechtert hat, so können die Fachgeschäfte doch mit Vertrauen der kommenden Zeit entgegensehen. Allgemein wird auch in den uns vorliegenden Äußerungen die Ansicht vertreten, daß die Wirtschaftskrise überwunden sei und es jetzt langsam wieder aufwärts gehe. Da der Geschäftsrückgang, von dem unser Fach im letzten Jahre so stark betroffen wurde, im wesentlichen auf die äußerst schlechten allgemeinen Wirtschaftsverhältnisse zurückzuführen ist, nicht jedoch auf ein geringes Interesse des Publikums an den von den Geschäften unseres Faches geführten Waren und auch nicht auf ein Mißtrauen gegenüber diesen Geschäften selbst, so werden die Umsätze der Uhrmacher und Juweliere sicherlich wieder steigen, sobald sich die Wirtschaftsankurbelung in breiteren Käuferkreisen bemerkbar macht.

Häufig wird gegenüber diesem Urteil die Einschränkung gemacht, daß die Geschäfte unseres Faches bei der Art der von ihnen geführten Waren von einem Umschwung zum Besseren erst spät und so ziemlich als die letzten etwas verspüren würden. Nun, wir glauben, daß man in diesem Punkte ruhig etwas optimistischer sein kann. Die Konkurrenz der Warenhäuser, Basare und anderen Außenseiter, die zwar den Fachgeschäften mehr oder weniger Abbruch tut, sie jedoch nicht in ihrem Bestande bedrohen kann, macht sich überwiegend in den billigsten Uhren und Schmucksachen bemerkbar, also in denjenigen Preislagen, die infolge der derzeitigen Wirtschaftsverhältnisse weitesten Käuferkreisen eben noch erschwinglich sind. Bessern sich die Wirtschaftsverhältnisse wieder, so ändern sich gleichzeitig die Konkurrenzverhältnisse zugunsten der Fachgeschäfte, da dann die größere Kaufkraft eine steigende Nachfrage nach Qualitätswaren, auf denen auch in Zukunft die besondere Stärke der Fachgeschäfte beruhen wird, zur Folge hat. Bei ansteigender Konjunktur ist daher eine beträchtliche Rückwanderung der Käufer von den Außenseitern, deren Hauptgebiet im großen und ganzen die niedrigen Preislagen bleiben werden, zu den Fachgeschäften zu erwarten. Diese Entwicklung wird sich vor allem dort zeigen, wo die Warenhäuser, Basare usw. einen verhältnismäßig großen Teil des Einzelhandelsumsatzes an sich ziehen konnten, während anderswo eine Zunahme der Geschäftstätigkeit infolge der verbesserten Allgemeinverhältnisse zunächst schwächer in die Erscheinung treten wird. Zu der ersteren Gruppe von Fachgeschäften dürften, von besonders gelagerten örtlichen Verhältnissen abgesehen, diejenigen zählen, deren Kundenzahl im letzten Jahre beträchtlich zurückgegangen ist; zu der zweiten Gruppe die anderen Unternehmen, deren Kundenzahl gegenüber dem Vorjahre die gleiche blieb oder sich gar noch erhöhte.

Qualitätswaren

Für das dauernde Gedeihen der Fachgeschäfte ist es von überragender Bedeutung, der Qualitätsware und der Qualitätsarbeit sorgfältigste Beachtung zu schenken und dadurch den Trennungsstrich zwischen den Fachgeschäften und den Außenseitern so deutlich wie irgend möglich zu machen. Auch im letzten Jahre hat sich die Befolgung dieses Grundsatzes in vielen Fällen schon aufs beste ausgewirkt, vor allem im Hinblick auf die Rentabilität, die verhältnismäßig besser war als bei solchen Geschäften, die in größerem Umfange billige Waren vertrieben.

Noch größere Bedeutung als bisher schon wird der Führung von Qualitätswaren in Zukunft beizumessen sein, da nach den in außerordentlich zahlreichen Fällen von den Uhrmachern und Juwelieren getroffenen Feststellungen bestimmt damit zu rechnen ist, daß bei wiederkehrender Kaufkraft in erheblichem Umfange Qualitätsware erworben wird. Diese Aussicht ist auch

SLUB Wir führen Wissen. http://digital.slub-dresden.de/id318541912-19330000/41