

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 SW 68, Neuenburger Str. 8

Preise der Anzeigen

Grundpreis $\frac{1}{2}$ Seite 200,— RM. $\frac{1}{1000}$ Seite — 10 mm hoch und 46 mm breit — für Geschäfts- und vermischte Anzeigen 2,— RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,50 RM. (Die vorstehenden Preise ergeben sich aus: Normalpreis \times Multiplikator $\frac{1}{10}$)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: Sammel-Nr. A 7 Dönhoff 5246

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 24, Jahrgang 59 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 8. Juni 1935

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Sommerarbeit — Sommergeschäft

Daß wir im Hochsommer kein Weihnachtsgeschäft machen können und in der Zeit vom Mai bis etwa zum September keine hundertprozentigen „Dividenden“ aus unseren Betrieben herauswirtschaften, ist eine Binsenweisheit. Das Geld fließt im Sommer mehr in andere Kanäle. Dies ist auch in mancher, wenn auch nicht in jeder Hinsicht gut so. Wie die Natur sich wandelt in Sommer und Winter, Tag und Nacht, Schlafen und Wachen, so bedürfen auch wir nach der anstrengenden Arbeit des Winters und Frühjahrs einer Entspannung. Gönnen Sie, lieber Kollege, sich und ihren getreuen Mitarbeitern jetzt eine Ausspannung, eine Erholung, die Sie aus des Tages ewigem Gleichmaß kurze Zeit herausnimmt und Sie befähigt, mit frohem Mut und frischen Kräften von neuem zu schaffen und fröhlich zu arbeiten! Nur freudige Arbeit führt zu dauerndem Erfolg.

Das Reparaturgeschäft im Sommer

Nun ist es aber — so unterhaltsam dies vielleicht wäre — nicht meine Aufgabe, Ihnen zu erzählen, wie und wo Sie den Urlaub am besten verbringen, sondern im Gegenteil, ich will ja gerade darüber sprechen, wie man auch in den Sommermonaten das Geschäft nach Kräften beleben kann und soll. Wenn auch das Geschäft, d. h. der Warenumsatz, in der Zeit etwa von Mitte Juni bis Anfang August (je nach der Zeit der Schulferien in den einzelnen Reichsgebieten ergeben sich gewisse Verschiebungen der Hauptreisezeit) nicht sehr gut zu sein pflegt, so ist doch das Reparaturgeschäft in dieser Zeit im allgemeinen ziemlich lebhaft, und es bedarf vor allem dann ganz besonderer Pflege und Aufmerksamkeit. Denn da soll alles eilig gemacht werden. Es ist ja eine alte Erfahrung, daß die Kunden sozusagen fünf Minuten vor Abgang des Zuges noch ihren Halsschmuck umgearbeitet oder die vom fünften Stock hinuntergefallene Armbanduhr repariert haben möchten. Man sagt eben nicht gern „nein“, und da muß manchmal scheinbar Unmögliches noch möglich gemacht werden. Da heißt es dann, andere, vielleicht nicht ganz so eilige Reparaturen, die schon in Arbeit genommen sind, zurückstellen oder doch wenigstens dafür sorgen, daß außerhalb des Hauses vorgenommene Arbeiten (bei Graveuren, Ziseleuren, Galvanisierern, Silberschmieden, Gehäusemachern,

Steinschleifern usw.) prompt zurückgeliefert werden. Kurz und gut: es bedarf einer schnell ordnenden, organisierenden Hand und eines wachsamem Auges, damit nichts versäumt wird.

Gründliche Durchsicht des Warenlagers im Sommer!

Ich möchte auch noch ein anderes erwähnen, bevor ich auf das Warenangebot für das Sommergeschäft zu sprechen komme, nämlich die Frage: Was tun wir an den ganz stillen Tagen, wenn uns trotz aller Anstrengungen die Kunden zu boykottieren scheinen? Nun, das große Frühjahrs-Reinmachen werden Sie oder vielmehr Ihr Geschäft schon hinter sich haben. Die Warenschränke blinken staubbefreit innen und außen, und auch die Schaufenster haben schon ein neues Gewand in etwas sommerlicheren Farben erhalten. Aber auch dann, wenn das alles schon geschehen ist, bleibt genügend zu tun übrig. Ich weiß nicht, wann Sie Inventur zu machen pflegen, Herr Kollege, doch möchte ich auf Grund gerade kürzlich gemachter Erfahrungen annehmen, daß in etwa 90 bis 95 von hundert Fällen diese Arbeit Ende Dezember oder Anfang Januar erledigt wird, weil eben in den meisten Fällen Geschäftsjahr und Kalenderjahr zusammenfallen. Man sagt nun häufig, daß man bei der Inventur am besten gleich die Lagerbestände überprüft und dies die beste Zeit sei, Ladenhüter zu modernisieren und überhaupt das Lager in Ordnung zu bringen. Das mag bedingt richtig sein, denn ohne Zweifel fällt einem bei der Inventur manches Stück in die Hände, das nach „Erlösung“ schreit oder in einem versteckten Winkel ein trauriges Dasein gefristet hat, ohne es schon verdient zu haben. Aber im allgemeinen soll die Inventur schnell zum Abschluß gebracht werden, einmal, weil die eigentliche Aufgabe der Inventur eben doch die ist, den Wert des Lagers zu erfassen, dann, weil die erhaltenen Werte meist ziemlich eilig als Unterlagen für die Buchabschluß-Arbeiten benötigt werden, und schließlich, weil gerade die Zeit nach Weihnachten viele vordringliche „Säuberungsaktionen“ erfordert, zumal namentlich die Silberwaren im Winter besonders stark anlaufen und infolgedessen die Schaufenster in besonderem Maße ihr Recht fordern. Und auch sonst bleibt manche im Dezember im Drange der Geschäfte aufgeschobene Arbeit lie-