

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, Neuenberger Str. 8



Preise der Anzeigen

Grundpreis 1/4 Seite 200,— RM. 1/16 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 x Multiplikator 1 1/4)

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

Uhren-Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Nr. 27, Jahrgang 59 * Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW 68 * 29. Juni 1935

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

Wie kann man das ganze Jahr hindurch mehr verkaufen?

Lieber Herr Kollege!

Sie sind Leser der vorzüglich geleiteten Deutschen Uhrmacher-Zeitung. Ich weiß, daß Sie die Zeitung jeden Sonnabend pünktlich vorfinden, aber ich kenne Ihre geistige Einstellung nicht. Ich weiß also auch nicht, wie Sie Ihre Fachzeitung lesen, und welchen Nutzen Sie daraus ziehen. Hoffentlich gehören Sie nicht zu jenen Kollegen, welche die Zeitung nur halten, weil es so Sitte ist, und weil der Vater und Großvater sie auch schon bezogen hatte. Doch solche Kollegen sind heute ja selten geworden. Wer heute sein gutes Geld für eine Zeitung ausgibt, will auch etwas davon haben. Wenn Sie nun auch der eine oder andere Artikel in der Zeitung vielleicht nicht interessiert, weil er Ihrem Interessengebiet ferner liegt, so wird Sie dies ja als zeitgemäßer Leser nicht stören, weil Sie sich natürlich sagen werden, daß eine Zeitung viele Aufgaben zu erfüllen hat, und daß die Interessen bei der großen Zahl von Lesern außerordentlich verschieden liegen, so daß nicht jeder Artikel in der Zeitung für jeden bestimmt sein kann.

In einem aber bin ich sicher, nämlich darin, daß Sie die Artikel im Sprechsaal, die Erinnerungen, die praktischen Winke, das Vermischte, der Briefkasten und die Anzeigen und so manches andere interessieren wird. Vor allen Dingen aber wird die fabelhafte Artikelfolge „Das ganze Jahr hindurch mehr verkaufen!“ Ihr allergrößtes Interesse finden. Sie haben gewiß nicht die Einwände gemacht, das sei ja alles recht und schön, aber für Sie trafe das alles nicht zu. Ihr Geschäft sei viel zu klein. Sie könnten sich kein großes Lager und keine Gehilfen halten. Ihre Lage taue nichts. Die Konkurrenz sei zu groß. Die Leute hätten kein Geld usw. Sie sehen, ich bin im Bilde über die Einwände der anderen. Aber auch diesen helfen die Einwände nichts. Ich will deshalb einmal versuchen, in leicht verständlicher praktischer Anregung zu diesen Lesern zu sprechen, und vielleicht interessiert es Sie auch, was ich da zu sagen habe. Wenn auch nur ein kleiner Wink für Sie dabei ist, so würde mich das sehr freuen, und ich bitte dann auch, der Schriftleitung einmal davon Mitteilung zu machen.

Also, lieber Herr Kollege: Das ganze Jahr hindurch mehr verkaufen! Wie fängt man das von Grund auf an?

Ein neuer Geist muß wehen in Ihrem veralteten Laden und in Ihrer Werkstätte. Wenn irgendwie möglich, muß jetzt bei

der, ach, so warmen Witterung eine Generalreinigung stattfinden. Frisch ans Werk, ist halb gewonnen! Das Schaufenster, der Laden und die Werkstätte müssen richtig gesäubert, vielleicht gestrichen oder in einem recht hellen freundlichen Ton tapeziert werden, für wenig Geld, vielleicht mit einem kleinen Gegengeschäft mit dem betreffenden Handwerker. Die Außenfront bedarf dringend einer kräftigen Abreibung mit einer starken Seifenlauge und, wenn nötig, einer gut lesbaren Blockschrift. Den Laden und das Schaufenster werden Sie neu einräumen, die Waren ganz umstellen und alle mit blauem, weißbeschrifteten Karton versehen. Eine Außenuhr ist nicht nötig*), denn fast jede Apotheke hat eine, und man vergleicht daher wahrscheinlich Uhrmacher und Apotheker so gern miteinander! Dafür muß im Schaufenster eine genaue Uhr sein, denn dann sehen die Leute auch gleich nach den ausgelegten Waren. Alle Goldwaren müssen Sie durchputzen, nötigenfalls unter Verwendung von Renovirin, auf neue Kartuschen aufziehen (weinstrot ist meinen Erfahrungen nach das dankbarste und beste) und mit Preisschildern versehen, fein säuberlich wie die Soldaten in einer Reihe aufstellen — die billigsten links unten und nach rechts laufend immer erhöhen. Meine eigenen Kartuschen hatte ich von einer Kartonagenfabrik mit Gummischnürchen (die werden bei manchen Waren schwarze Streifen geben! D. Schriftlgt.) anfertigen lassen. Alle Gegenstände, wie Armbänder, Armbanduhren, Anhänger usw. ließen sich im Augenblick auf den Kartuschen anbringen, und diese taten jahrelang die besten Dienste. Alle unmodernen Goldwaren, Ketten u. dgl. machen Sie rücksichtslos mit der Beißzange entzwei und legen sie als Alt-Dublee in eine Weckerschachtel. Ein daraus hergestellter Dubleebaren brachte mir einmal mehr als 100 RM. Wenn man das Geld für Dekoration, Schilder und Ausstattung verwendet, bringt es mehr Zinsen als die alten Ladenhüter, die nur die Kunden abschrecken. Wenn alle Schmuckwaren auf den erwähnten Kartuschen sind, vergrößert sich das Lager, bzw. es sieht viel reichhaltiger aus, und ein Teil kann auch auf Kartuschen in entschweiftem Seidenpapier im Tresor oder irgendeinem

*) Wir halten allerdings auch eine Außenuhr für einen Uhrmacher für sehr erwünscht. Sie soll aber schon von weitem erkennen lassen, daß es sich um einen Uhrmacher handelt, und sie muß richtig gehen!
Die Schriftleitung.