

Schreiben Sie uns bitte Ihre Meinung!

Zwei Wettbewerbe für unsere Leser — Das ganze Jahr hindurch mehr verkaufen!

Im richtigen Einkauf liegt schon der Verkaufserfolg!

Ohne ein gutes Schaufenster, ohne gute Verkäufer, ohne einen guten Ruf und ohne gute Werbung kann niemand Verkaufserfolge erzielen. Die beste Werbung und der beste Verkäufer nützen aber nichts, wenn nicht schon beim Einkauf richtig vorgegangen wird. Hier muß der großzügige Blick des modernen Kaufmanns und die Lupe des bis in die kleinste Kleinigkeit peinlich sorgfältig arbeitenden Uhrmachers zugleich eingesetzt werden. Wenn z. B. die Uhren heute nicht mehr repassiert werden, so muß der Uhrmacher um so mehr mit der Lupe ins Werk schauen, wenn er neue Uhrentypen einkauft. In gleicher Weise heißt es, die Material-Qualität und die Verarbeitung des Schmucks und sonstiger Waren des Uhrmachers beim Einkauf zu prüfen. So, wie man sich auf eine gute, renommierte Lieferfirma verlassen kann, so muß auch der Uhrmacher selbst den guten Ruf seiner Firma als die Grundvoraussetzung des Dauererfolges pflegen; das muß aber schon beim Einkauf beachtet werden, da Unzufriedenheit der Kunden mit der Ware allzu schnell einen guten Ruf verderben kann. Es muß dann aber auch beim Einkauf „die Lupe wieder abgesetzt“ werden, und man muß seine eigenen Warenbestände, die Umsatzzahlen und, soweit vorhanden, die Lagerstatistik, darüber hinaus aber die Fachzeitung und das Leben selbst vergleichend beachten, wenn man auch Ware in der äußeren Form einkaufen will, die nicht das Lager an Ladenhütern bereichert, sondern das Verkaufsbuch ziert.

Diese Nummer der Deutschen Uhrmacher-Zeitung bringt wieder die bei allen Kollegen längst beliebte Artikelfolge „Das ganze Jahr hindurch mehr verkaufen!“ Jetzt zu Beginn der Saison unseres Gewerbes, wo die Neuheiten technischer und modischer Natur an den Markt kommen, kommt dem Einkauf ganz besondere Bedeutung zu, und deshalb will diese Artikelfolge gerade auf diesem Gebiet den Lesern besondere Ratschläge geben.

Wir haben aber auch mit der diesmaligen Artikelfolge wieder einen Wettbewerb verbunden. Wir wollen einmal alle zusammen Einkaufsplanung machen; wir möchten von den Lesern selbst die Resonanz zu unseren Vorschlägen, die auf der Zusammenarbeit von Industrie, Großhandel und führenden Einzelhändlern beruhen, kennenlernen. So bitten wir unsere Leser, mit besonderer Aufmerksamkeit diese Bilder unserer Artikelfolge anzusehen und die dazu gemachten Textbemerkungen durchzulesen. Und dann schreiben Sie uns eine Postkarte; damit helfen Sie auch den anderen Kollegen beim Einkauf.

Der erste Wettbewerb:

Welches Warenmuster verspricht den besten Verkaufserfolg?

Die Teilnahme am ersten Wettbewerb ist nun wirklich ganz leicht. Man braucht nur eine Postkarte zu nehmen und z. B. darauf zu schreiben: „Abbildung 60c“ oder eine andere Abbildungsnummer, welche diejenige Ware zeigt, von der Sie, Herr Kollege, sich den besten Erfolg für das kommende Herbst- und Weihnachtsgeschäft versprechen. (Für ganz Schlaue: 60c gibt es unter den Abbildungen nicht, es war nur als Beispiel gesagt!)

Auf die Postkarte schreiben Sie ferner als Kennwort: „Wettbewerb: Das ganze Jahr hindurch mehr verkaufen!“ Und dann adressieren: „Deutsche Uhrmacher-Zeitung, Berlin SW 68.“ Und dann — hinein in den Briefkasten!

Die Aufgabe erscheint leicht, und doch verlangt sie von jedem Leser Nachdenken über die zukünftige Geschäftsent-

wicklung, das auch in seinem eigenen Interesse liegt. Je mehr Einsendungen erfolgen, desto besser läßt sich übersehen, welche Waren aus den Neuschöpfungen der Industrie besonders beachtenswert sind. Gewisse Ratschläge bei einer solchen Auswahl geben bereits die zu den einzelnen Abbildungen auf Grund von Modebeobachtungen und einer vorläufigen Übersicht über die Stilentwicklung wiedergegebenen erläuternden Textmitteilungen.

Wer sich an diesem Wettbewerb beteiligt, dient der Allgemeinheit und hat die Aussicht, einen, wenn auch nicht großen, so doch sicher willkommenen Preis zu gewinnen. Letzter Termin der Einsendung ist der 19. September.

Die Preise

Für diejenigen Einsender, die sich mit ihren Feststellungen in der Mehrheit befinden werden, setzen wir folgende Preise fest:

Als ersten Preis einen Barpreis in Höhe von 25 RM; als zweiten Preis zwei von unserem Verlage herausgegebene Fachbücher nach eigener Wahl bis zum Gesamtwert beider Bücher von 15 RM; als dritten Preis ein von unserem Verlage herausgegebenes Fachbuch nach eigener Wahl; als vierten Preis ein farbiges Uhrmacherwappen als vornehmes Hilfsmittel der Schaufenster- oder Ladendekoration.

Der zweite Wettbewerb:

Was halten Sie von den Neuheiten überhaupt und von ihrer Bedeutung für das Geschäft?

Die meisten Kollegen werden selbst schon oft über den Zusammenhang zwischen Neuheiten, Preisen und Verkaufserfolgen nachgedacht haben und werden darüber eine durch die Erfahrung gefestigte bestimmte Ansicht haben, insbesondere auch über die Art und Weise, wie man die Neuheiten möglichst nutzbringend für die Geschäftsbelebung auswerten kann.

Deshalb haben wir für den zweiten Wettbewerb das oben gestellte Thema zur freien Behandlung für alle Leser unserer Zeitung gestellt. Eine solche Äußerung zu dem Thema braucht kein vollendeter Zeitungsaufsatz zu sein, sondern jeder Kollege kann zu diesem Thema schreiben, wie es ihm in die Feder kommt, er kann „frei von der Leber weg“ reden. Einschränkungen müssen wir dagegen den Umfang der einzusendenden Äußerungen, welcher 80 Schreibmaschinen- bzw. etwa 100 handgeschriebene Zeilen nicht überschreiten soll.

(Besonders erwünscht sind dabei auch Zeichnungen oder Photos von etwaigen Ausstellungen im Laden oder Schaufenster, wie die Neuheiten dem Publikum nahegebracht werden. Jedoch bemerken wir ausdrücklich, daß die Beifügung solcher Zeichnungen oder Photos keineswegs eine Voraussetzung für die Erlangung eines Preises ist!)

Für die besten Arbeiten werden Preise der gleichen Höhe wie bei dem ersten Wettbewerb ausgesetzt, zuzüglich des üblichen Honorars bei dem Abdruck der Arbeiten. Die Schriftleitung behält sich vor, auch weitere Einsendungen unter Vergütung des üblichen Honorars zum Abdruck zu bringen. Die Einsendungen zu diesem zweiten Wettbewerb müssen spätestens bis zum 1. Oktober bei uns eingetroffen sein.

Das Preisrichterkollegium besteht aus der Schriftleitung unserer Zeitung, gegebenenfalls unter Hinzuziehung weiterer Sachverständiger. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen; die vom Preisrichterkollegium getroffenen Entscheidungen sind endgültig.

Deutsche Uhrmacher-Zeitung.