

Deutsche Uhrmacher-Zeitung



Bezugspreis

für Deutschland bei offener Zustellung vierteljährlich 4,75 RM (einschließlich 0,45 RM Überweisungsgebühr); für das Ausland werden die den Bedingungen der einzelnen Länder angepaßten Bezugsbedingungen auf Anfrage gern mitgeteilt

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

Preise der Anzeigen

Grundpreis $\frac{1}{4}$ Seite 200,- RM, $\frac{1}{16}$ Seite - 10 mm hoch und 40 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 $\frac{1}{4}$)

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

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

Amtliches Organ der Fachgruppe 23 (Juwelen, Gold- und Silberwaren, Uhren) der Wirtschaftsgruppe Einzelhandel

Nr. 7, Jahrgang 60

Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW68

15. Februar 1936

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten * Nachdruck verboten

An die Lesergilde unserer Zeitung!

„Das ganze Jahr hindurch verkaufen!“ und anderes

In Nr. 18 unserer Zeitung vom 27. April 1935 haben wir uns zum ersten Male unter dieser Bezeichnung an die Lesergilde unserer Zeitung gewandt. Wir hatten damals darum gebeten, was unter dieser Überschrift erscheine, genau und mit Nachdenken zu lesen, aber nur dann, wenn man nicht empfindlich sei, denn es könne sein, wir müßten hier und da einmal deutlich werden, was manche Menschen nicht vertragen können, weil sie von vornherein glauben, das, was gesagt worden sei, sei ausgerechnet ihretwegen, aber nicht um der Sache willen gesagt worden. Diesen Hinweis möchten wir heute wiederholen für solche, die ihn nicht gelesen oder wieder vergessen haben. Ja wir möchten den Hinweis auch auf andere Teile der Zeitung ausdehnen.

Bei der Lesergilde unserer Zeitung, das möchten wir auch noch einmal betonen, handelt es sich nicht um einen Verein, sondern um die Lesergemeinde der Deutschen Uhrmacher-Zeitung, die so lange besteht wie die Zeitung selbst. Zur Lesergilde unserer Zeitung rechnen wir aber nur diejenigen Leser, die gewillt sind, ihr gutes Geld für unsere Zeitung nicht umsonst auszugeben, sondern durch eifriges Lesen der ganzen Zeitung einschließlich des Anzeigenteils alles herauszuholen, was für sie nur irgendwie darin steckt. Die Aufnahme in unsere Lesergilde muß also jeder selbst bewirken; sie ist aber nicht leicht zu erlangen, denn sie erfordert Arbeit und Beständigkeit.

Die Mitglieder unserer Lesergilde vom letzten Jahr mögen sich nun einmal prüfen, ob sie sich auch bewährt haben. Verehrter Herr Kollege und Mitglied unserer Gilde: Wie steht es denn mit der Anwendung von dem, was Sie in unserer Zeitung gelesen haben? Was ist beim guten Vorsatz geblieben, und was wurde ausgeführt? Der Jahresabschluß, den Sie inzwischen fertiggestellt haben, gibt Ihnen die Antwort.

Gehören Sie zu denen, die gegenüber dem Vorjahre mit 10 % minus oder mit 15 % plus abgeschnitten haben? Sollte bedauerlicherweise das erstere der Fall sein, dann bitte hier keine Entschuldigungen, daß gerade in Ihrem Bezirke die

Verhältnisse so besonders schlecht gewesen seien, daß alles und jedes die Ursache sei, nur nicht Sie selbst und Ihre Mitarbeiter. Natürlich kann es Ausnahmen von der Regel geben, daß nun wirklich und mit allem Fleiß und aller Kunst das Schicksal nicht gewendet werden kann. Aber, bitte, denken Sie nicht gleich, daß Ihr Fall zu diesen Ausnahmen gehöre. Das müßte erst durch sieben andere kluge Männer, die Ihre Sache ganz genau kennen, bestätigt werden. Sie meinen, solche Männer gebe es nicht? O doch! Es sind Ihre Lieferanten und deren Vertreter, die es ernst mit ihrer Arbeit meinen, und die nicht zu den „großen Verkaufskanonen“ und „Provisionsjägern“ gehören, sondern die selbst in ihren eigenen Betrieben dauernd erfolgreich sind, weil sie erkannt haben, daß es ihnen selbst nur gut gehen kann, wenn es auch ihren Kunden gut geht.

Wenn Sie nun feststellen, daß vielleicht doch nicht alles in Ordnung war, dann werden Sie ja von selbst in diesem Jahre das als unrichtig Erkannte besser machen wollen. Die anderen, die es im vorigen Jahre schon richtig gemacht hatten, werden hierin nicht nachlassen, und dann werden sie alle dem Leitspruch folgen, den wir im Jahre 1928 geprägt und in Nr. 52 unserer Zeitung vom 22. Dezember 1928 bekanntgegeben haben: „Das ganze Jahr hindurch verkaufen!“

Wir haben damals vor allen Dingen darauf hingewiesen, daß die Ausnutzung der Betriebe im Uhrmacher- und Juweliergewerbe mit am ungünstigsten liegt. Es muß das ganze Jahr hindurch ein für den Durchschnittsumsatz viel zu großer Apparat unterhalten werden, weil er ja auf die Spitzenleistung im Weihnachtsgeschäft eingestellt sein muß. Ähnlich ungünstig oder noch ungünstiger liegen die Verhältnisse nur im Spielwarengeschäft. Selbst wenn man die übrigen besseren Geschäftszeiten des Jahres um Ostern herum und im Herbst mit in Betracht zieht, so ergeben sich doch höchstens zwei bis drei Monate, in denen die Betriebe wirklich gut ausgenutzt werden können, wenigstens soweit das Verkaufsgeschäft in Betracht kommt. Es muß also auf das ernsthafteste angestrebt