

Schmucksachen Edelmetallgeräte

Was wird der Facheinzelhandel zu Weihnachten verkaufen?

Ein Berliner Juwelier und Uhreneinzelhändler, der einen guten Überblick auch über weitere Fachkreise besitzt, übermittelt uns die folgenden lehrreichen und anregenden Ausführungen. Wir geben sie hier wieder, wenn wir uns auch der Tatsache bewußt sind, daß die Verhältnisse in unserem Einzelhandel nicht überall gleich gelagert sind; so werden z. B. in manchen Geschäften unter den Schmucksachen die Halsketten die erste Stelle einnehmen und die Ringe erst die dritte oder vierte. Ein jeder Fachhändler wird aber leicht in der Lage sein, die Bedeutung der verschiedenen Gruppen von Schmucksachen und Edelmetallgeräten an Hand seiner Aufzeichnungen festzustellen und danach seinen Einkauf zu bemessen. Nun hat der Praktiker das Wort:

Es ist immer wieder dieselbe Frage, die wir uns in diesen Monaten vorlegen müssen, ob wir auf die „große Zeit“ vor Weihnachten mit unseren Lagerbeständen richtig gerüstet sind. Zwar sagt ein Sprichwort, daß des weißen Mannes Ernte das ganze Jahr hindurch währet, aber das Weihnachtsgeschäft bringt doch vielen Kollegen ein Viertel oder ein Drittel ihres ganzen Jahresumsatzes, und da ist es verständlich, wenn man sich ein bißchen den Kopf zerbricht. Und das muß man auch, obwohl die einzelnen Artikel seit Menschengedenken fast immer die gleichen sind. Gerade die Erkenntnis der an und für sich geringen Abweichungen begründet den schließlichen Verkaufserfolg.

In vielen Fachgeschäften stehen die Ringe an erster Stelle; denn was wünscht sich eine noch „schmucklose“ Frau? Zuerst einen Ring, und nachher erst kommt alles andere. Der heutige Ring muß vor allem groß und „vorstellig“ sein. Deshalb werden Stücke mit ansehnlichen Steinen bevorzugt. Besonders beliebt sind aquamarin- und topasfarbige Steine, aber auch der Onyxring, vielleicht mit einem Brillanten oder einer Perle in der Mitte, wird Käufer finden. Reizend sind ferner die silbervergoldeten Ringe mit farbigen Steinen, die in ihrer ganzen Art ihre Anlehnung an die Handarbeit betonen, wie das übrigens die goldenen mit mehr oder weniger Berechtigung auch tun.

Man kann schon für 15 bis 30 RM wunderhübsche Sachen zum Verkauf stellen. Besonders Idarer Firmen bringen reizvolle silbervergoldete Ringe mit bunten Steinen zu sehr an-

Das ganze Jahr hindurch verkaufen!

nehmbaren Preisen heraus, so daß auch dem Käufer, der nur 10 bis 15 RM ausgeben will, das Herz im Leibe lacht.

Viele Kollegen haben (aber das hängt ganz von der Kundenschaft ab) recht gute Erfolge mit Ringen, die mit kleinen Markasiten ausgefaßt sind. Markasit ist übrigens ein echter Stein, nämlich geschliffener Schwefelkies, so daß man diesen Schmuck als „echt“ verkaufen kann. Der ganze Gegenstand wird mit Einschluß der Steine neuerdings mit einer Rhodiumschicht überzogen, „rhodiniert“; die Steine wirken dann nicht mehr so schwarz wie früher und sehen beinahe wie Diamantrosen aus. — Andere silberne Schmucksachen mit Markasiten werden von den Fachgeschäften durchweg nur wenig verkauft. Die Fachgeschäfte sollten sich dieses Artikels mehr als bisher annehmen und ihn nicht kampflös den Galanteriewarengeschäften überlassen.

Manche Fachgenossen haben sich auf den Verkauf der sogenannten Monatssteine verlegt, die kein allzu großes Lager beanspruchen und guten Verdienst abwerfen; wenn man schon einen Damenring kauft, warum soll es dann nicht einer mit „ihrem“ Monatsstein sein!

In kleinen Juwelengeschäften gibt es nicht viel Neues, seitdem die Mode der Einsteiner stark nachgelassen hat und die Käufer sich von den gepreßten Plattenringen abzuwenden beginnen. Da heißt es also vorsichtig sein und nur einfache, ruhige Sachen kaufen. Merkwürdigerweise schließt sich auch hier wieder der Kreis, denn die guten alten Vorkriegsmuster mit einem bis drei Stei-

nen und verzierter Schiene sind jetzt wieder in allen Auswahlen zu sehen.

Bei dem Armschmuck herrscht in der Anfangspreislage noch immer der Römerreifen vor. Jeder Kollege sollte davon ein reichliches Lager unterhalten, denn es gibt dafür augenblicklich noch keinen richtigen Ersatz. Man hüte sich aber vor zu überladenen Stücken. Am besten gehen die einfach gehämmerten und die mit der sogenannten Wiener Gravur. Die einfachen Silberreifen, die sogenannten Sklavenreifen, sind ganz im Gegensatz zu solchen aus Gold und Dublee aus einem mir unverständlichen Grunde nicht verkäuflich. Übrigens werden jetzt solche Reifen mit Schloß bevorzugt.

In Gold werden immer wieder Gliederbänder verlangt, während das Panzer- und Kordelmuster stark an Beliebtheit verloren hat. In der letzten Zeit werden auch Gliederbänder mit zwischengesetzten Steinen viel gekauft, obwohl der Preis höher ist. Auch die Plattenbänder mit den bekannten Gravuren tauchen wieder auf, weil sie, was die Ansehnlichkeit angeht, durch nichts zu schlagen sind. Schließlich wären als guter Verkaufsgegenstand noch die Bändchen mit Anhängelösen für die gern gekauften kleinen Glücksanhänger zu empfehlen, von denen viele Geschäfte auch heute noch eine Unmenge verkaufen, und zwar desto besser, je ausgefallener die kleinen Dinger sind.



Abb. 20 bis 24. Moderne Schmucksachen aus rhodiniertem 935/1000 Silber mit Markasit und echten oder synthetischen Steinen. Halsketten und Ohrgehänge mit Topasquarz oder synthetischem aquamarinfarbigen Spinell (je etwa 22 RM) und Brosche (14 RM)