

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 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 $\frac{1}{4}$)

Postscheck-Konto Berlin 2581
Telegramm-Adresse: Uhrzeit Berlin
Fernsprecher: Sammel-Nr. A7 Dönhoff 5246

Uhren-,Edelmetall- und Schmuckwaren-Markt

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

Nr. 49, Jahrgang 60 / Verlag: Deutsche Verlagswerke Strauß, Vetter & Co., Berlin SW68 / 5. Dezember 1936

Alle Rechte für sämtliche Artikel und Abbildungen vorbehalten • Nachdruck verboten

Uhrmacher und Juwelier oder Abzahlungsgeschäft?

Jetzt ist für alle die Zeit höchster Anstrengungen. Der Uhrmacher und Juwelier faßt tief in den Beutel und gibt für Werbehefte und Werbeschriften manches harte Markstück aus, das durch verstärkten Einkauf sich unter allen Umständen rentieren soll und wird. Jetzt ist aber auch die Zeit der großen Katalogwelle der Versandhäuser gekommen, die gleichfalls die Zeit zur durchgreifenden Werbung für gekommen halten und teilweise mit Werbeschriften herausgekommen sind, die manches bisher Gesehene in den Schatten stellen. In dieser Lage fühlt sich mancher Uhrmacher und Juwelier benachteiligt, ruft nach Abhilfe und ähnlichen Katalogen, obwohl es damit allein noch längst nicht getan ist. Mancher vergißt, daß besser als alle Kataloge das Schaufenster wirkt, und wenn auch vielerorts in den Schaufenstern der Uhrmacher und Juweliere gerade in den letzten Tagen die freundlichen Feen eingekehrt zu sein scheinen, und es blitzt und leuchtet darin, liegt aber auch manches schöne Fenster noch gleichgültig da, bei dem man vergessen hat, ihm einen besonderen und festlichen Anstrich zu geben. Aber das interessiert hier nur nebenbei.

Immer wieder taucht die große Frage auf, wie weit der Uhrmacher und Juwelier den Strom der Kauflustigen in seinen Laden leiten und dabei auch die Kreise erfassen kann, die sonst Versandgeschäfts- und Abzahlungskunden werden. Da müssen wir immer wieder sagen: „Ja, es ist möglich, hier eine gewisse Abhilfe zu schaffen und sich diese scheinbar abtrünnigen Kunden wieder zu sichern!“ „Niemand hindert den Uhrmacher und Juwelier, selbst Abzahlungsgeschäfte gegenüber seinen Kunden zu tätigen. Fraglich ist nur, ob in jedem Falle ihm das gut tun würde, und ob er nicht lieber auf Geschäfte verzichtet, die ihm selbst, seinen Geschäftseinrichtungen und vor allem seiner Kapitalstärke nicht liegen.“

Ein Uhren- und Goldwarenfachgeschäft auf selbst guter kapitalmäßiger Grundlage, mit schönem Lager und einem kunstfertigen und tüchtigen Inhaber, kann nämlich sehr wohl zum grundsätzlichen Abzahlungsgeschäft durchaus ungeeignet sein. Es kommt allerdings oft genug vor, daß der Uhrmacher

und Juwelier einem Kunden ein gutes, sehr teures Stück gibt, ohne sofort voll bezahlt zu werden. Nicht jeder Kunde nimmt eine Hausuhr auf Wechsel, sondern zahlt zwar bar, aber in ruhigen Raten. Und manche schöne Taschenuhr in hoher Preislage und manches Juwelenstück bliebe unverkauft, wenn der Verkäufer nicht individuellen Kredit wenigstens für einen Teil des Kaufpreises gewährt hätte. Aber mancher Uhrmacher und Juwelier könnte ohne fremde Krücke, d. h. ohne Hilfe einer Bank oder die seiner Lieferanten, an derartige Experimente im Einzelfalle kaum denken, geschweige denn gar allgemein.

Der individuelle Kredit im Einzelfalle ist vom grundsätzlichen Abzahlungsgeschäfte meilenweit entfernt! Dem Uhrmacher und Juwelier würde daher die Kraft fehlen, etwa einen großen oder den größten Teil seines Lagers gegen Teilzahlung zu verkaufen und auf den Eingang der pünktlichen (pünktlichen??) Zahlungen zu warten. Auch sein Lieferant wäre vielleicht erstaunt, beim nächsten Besuche den geleerten Laden und einen Block wunderbar ausgefüllter Teilzahlungsverträge vorzufinden. Zu einem grundsätzlichen Abzahlungsgeschäfte gehört also bereits kapitalmäßig eine ausreichende eigene Decke oder eine vorsichtig und gewissenhaft vereinbarte Lieferantenstütze, dann aber auch die Fähigkeit und die Arbeitskräfte, vor allem auch der Wille, die Stockungen im Eingange der Teilzahlungen in nimmermüder Arbeit, möglichst auch unter Erhaltung der guten Laune des Teilzahlungskunden, auszugleichen, also die Fähigkeit zur Durchführung des keineswegs einfachen und billigen Mahnverkehrs, denn die Klage soll immer nur der letzte Ausweg sein.

Der „einfachen Umwandlung“ eines Uhren- und Goldwarenfachgeschäftes in ein Teilzahlungsgeschäft steht also manches Bedenken entgegen. Ein Blick in die Kataloge mancher Versandgeschäfte, vor allem gerade der auf Teilzahlung arbeitenden, zeigt jedoch, daß auch der Uhrmacher und Juwelier dem Gedanken des Teilzahlungsgeschäftes wenigstens bis zu einem gewissen Grade Rechnung tragen darf oder sogar tragen muß, vor allem deswegen, weil dies der