

Wecker in anderer, teilweise viel schönerer, äußerer Aufmachung herauszubringen. Farbige Lackbänder und schönere Zifferblätter lassen besonders im Weihnachtsgeschäft den einfachen Gebrauchswecker mehr noch als bisher zum Geschenkartikel werden und machen darüber hinaus auch den Wecker zu einem ansprechenderen Ausstellungsgegenstand im Schaufenster. Man muß sich diese Wandlung des Weckers von der früheren plumpen Trommel zu dem eleganteren farbigen Wecker immer wieder vor Augen halten und darf deshalb ja nicht versäumen, diese Vorzüge im Schaufenster und im Verkaufsgespräch auszunützen.

Die gleiche Veränderung haben wir in neuerer Zeit auch an der Stiluhr erlebt. Zunächst kam die bronzefarbige Uhr heraus, die sich schon in einem recht angenehmen Gegensatz zu dem kalten Ton einer verchromten Uhr zeigt. Die Einzelhandelsläger sind inzwischen für den Weihnachtsverkauf gerüstet mit einer Menge neuer Stiluhnmuster, wie sie schöner vorher nicht vorhanden waren. In ganz besonderem Maße sind hier wieder die Zifferblätter verschönert. Die hübschere Aufmachung wird namentlich beim Kauf eines Geschenkes neben der guten Qualität der Uhr eine bedeutende Rolle spielen. In diesem Jahre steht auch wieder die Zwischenverkaufspreisfrage von etwa 15 RM zur Verfügung. Eine solide und lukrativere Aufmachung sowie die flacheren Uhrwerke lassen sich vorteilhaft zu einer Erweiterung des Stiluhrgeschäftes nach oben hin ausnutzen. Im Verkaufsgespräch ist es überzeugend, z. B. das Klingeln eines etwas teureren Rückwandglockenweckers dem Schnarren eines billigeren Weckers gegenüberzustellen. Und wenn sich im Gespräch herausstellt, daß der Wecker auch die Eigenschaften einer Reiseuhr besitzen soll, dann bietet der Markt ebenfalls ein ansehnliches Sortiment Uhren in farbigen Lederetuis. Dem aus der Ledertasche herausnehmbaren Reisewecker wird dieser Eigenschaft wegen wieder eine Bevorzugung zuteil werden. Als Neuheit befindet sich unter den Stiluhren die in Nr. 29 dieser Zeitung beschriebene Schlagwerks-Stiluhr. Eine Stiluhr mit Halbstundenschlag kann natürlich nicht den Stilwecker ersetzen; häufig wird der Stilwecker aber als Schreibtischuhr gewählt, ohne daß das Weckerwerk benötigt wird. Dann wird diese neue Schlagwerksuhr in manchen Fällen eine Lücke ausfüllen können zwischen dem Stilwecker und der Tischuhr.

Für die beiden vorstehend genannten Uhrengattungen werden von einigen Fabriken recht gut aussehende Ausstellungsstände kostenlos mitgeliefert, die immer wieder besonders in kleineren Schaufenstern eine Veränderung der Schaufenster-Rückwand mit einfachen Mitteln ermöglichen.

Im Küchenuhrgeschäft ist außer einigen neuen Mustern keine einschneidende Veränderung eingetreten, die sich zu einer wesentlichen Ausgestaltung dieses Geschäftsteiles auswerten ließe. Die technischen Verbesserungen der Uhrwerke, die von einigen Fabriken im vorigen Jahre durchgeführt sind, ermöglichen in vielen Fällen den Verkauf besserer Küchenuhren. Man kann immer wieder beobachten, daß der Hinweis auf die achttägige Gangdauer dem Publikum keineswegs unwichtig ist, so elementar einem Verkäufer von langjähriger Praxis die Erwähnung dieser technischen Eigenschaft auch erscheinen mag. Ein Laie sieht in der achttägigen Gangdauer sofort einen technischen Vorzug und die Rechtfertigung eines höheren Preises. Darüber hinaus gibt es dann die selbsttätige Pendelarretierung als Schutzvorrichtung, wenn die Küchenuhr zwecks Reinigung seitens der Hausfrau von der Wand abgehängt wird, ferner den so außerordentlich wichtigen Glasschutz gegen den unmittelbaren Einfluß von Wasserdampf und gleichzeitig als Schutz gegen Beschädigungen beim Staubwischen, endlich, nicht zu vergessen, die feinere Reguliereinrichtung, die im vorigen Jahre herausgekommen ist. Die Erörterung dieser technischen Punkte gibt

dem Verkaufsgespräch einen reicheren Inhalt als die ausschließliche Besprechung schöner Formen oder die so wenig überzeugenden Redensarten wie „gutes Werk“ und dergleichen. Auch eine einfache Küchenuhr erscheint wertvoll, wenn dem Kunden vom Verkäufer das Gefühl vermittelt wird, daß er mit einer äußerlich schönen Uhr auch etwas technisch Gutes kauft.

Kampf um die Vervollkommnung der Armbanduhr

Wie eingangs erwähnt, bildet wohl die Armbanduhr den Hauptteil des Uhrengeschäftes, zugleich aber auch die größte Sorge, eine Sorge hinsichtlich der Befriedigung der Leistungsansprüche des Publikums. Dennoch darf dieser Teil unseres Geschäftes wegen technischer Schwierigkeiten nicht so behandelt werden, als müßten wir uns mit dieser Tatsache abfinden. Die Armbanduhr wird in großen Mengen vom Hersteller oder vom Grossisten an den Uhrmacher verkauft, aber leider werden dabei zuwenig Kenntnisse über die technischen Eigenschaften übermittelt. Deshalb bestehen erfahrungsgemäß viele falsche Vorstellungen von der Bedeutung neuer Konstruktionseinzelheiten. Gerade erst die genaueste Kenntnis der technischen Eigenschaften eines jeden Armbanduhr-Kalibers — und darin gibt es beträchtliche Unterschiede — begründet den Verkaufserfolg des Uhrmachers. Wir Uhrmacher können den Käufer einer Armbanduhr am ehesten dann gut bedienen, wenn wir ihm eine möglichst hochwertige Uhr verkaufen. Da uns außerdem an einer Umsatzsteigerung gelegen ist, so müssen wir zwangsläufig zu einer Steigerung der Qualität der zum Verkauf gelangenden Uhren kommen. Ein fortschrittliches Geschäft wird sich nicht darauf beschränken, einen Kunden, der eine Armbanduhr für 20 RM verlangt, in dieser Preislage zu bedienen, sondern es wird eine bessere Uhr zu verkaufen trachten. Gerade die hier angezogene Preislage von 20 RM kommt in der Weihnachtszeit täglich vor als Grenze, welche die Kundschaft für den Kauf einer Herren- oder Damen-Armbanduhr annimmt. Bei 20 oder 22 RM liegt aber gleichzeitig auch eine Qualitätsgrenze. Deshalb wiederholt sich der Fall ständig, daß der Uhrmacher sein Streben darauf richten muß, durch Erläuterung der technischen Unterschiede zwischen einer 7-, 11- oder 15-steinigen Uhr die Zweckmäßigkeit des Kaufes einer ganz anderen Preisklasse zu begründen.

Abgesehen von diesen und sonstigen dem Uhrmacher geläufigen technischen Daten muß für höhere Qualitäten eine umfassendere Angabe technischer Vorzüge erfolgen. Es ist eine dankbare Aufgabe für den Uhrenverkäufer, sich schon bei dem Einkauf mit den Uhrwerken zu beschäftigen, weil dann auf Grund guter Warenkenntnisse leicht Verkäufe zustande gebracht werden können, die selbst das Doppelte und Dreifache des ursprünglich vom Käufer angenommenen Preises ausmachen.

In erster Linie seien die vielfältigen, oft bahnbrechenden technischen Verbesserungen an schweizerischen Armbanduhren erwähnt, die einer planmäßigen Aufbauarbeit entspringen und für die deutsche Armbanduhrindustrie noch lange vorbildlich sein werden. Indessen entwickelt natürlich die deutsche Armbanduhrindustrie in noch schnellerem Tempo Uhren für den größeren deutschen Bedarf. Die Stoßdämpfung der Unruhlagere schweizerischer und deutscher Armbanduhren beugt vielen Mängeln vor, denen man in früheren Jahren oft ratlos gegenüberstand. Natürlich dürfen im Verkauf keine zu weit gehenden Versprechungen gemacht werden, aber die mit Einschränkungen erwähnte Nützlichkeit der Stoßsicherung gibt sehr leicht den Ausschlag für den Kauf einer Uhr. Etwas anderes hängt noch mit dieser Verbesserung zusammen. Viele Uhren erhalten neuerdings mit der Stoßsicherung einen viel größeren Deckstein, der das Öl besser hält. Der Verkäufer wird großem Interesse begegnen, wenn er darüber