

Bei Küchenuhren, Weckern und Stiluhen ist kaum eine Verschiebung eingetreten. Sie sind sowohl während des ganzen Jahres wie auch während des Weihnachtsgeschäftes beliebte Kaufobjekte. Ebenso ist es mit der Tischuhr. Diese verdrängte die Wanduhr fast völlig. Da ja aber schon vor dem Siegeszug der Tischuhr die Wanduhr sehr stark zum Erliegen gekommen war, ist die Tatsache, daß die Tischuhr ein guter Verkaufsartikel geworden ist, nicht nur eine Verschiebung von der Wanduhr zur Tischuhr, sondern ein reiner Mehrumsatz. Von der „Standuhr“ redet man besser nicht. Sie ist nach wie vor das, was ihr Name besagt.

Von den Nebensparten litt das Besteckgeschäft stark unter den bekannten Lieferungsschwierigkeiten.

In der Optik war der regelmäßige Aufschwung wie bei den übrigen Geschäftszweigen zu verzeichnen. Hier stirbt die runde Brille allmählich aus und macht der pantoskopförmigen Platz. Dann zeigt sich auch in den letzten Monaten ein starker Übergang von der Dublee- und Weißgold-Dublee-Brille zur Hornbrille in allen Farben, wobei wasserhelle und schildpattförmige bevorzugt werden.

Eine besonders starke Steigerung hatten gute Ferngläser und Prismengläser, zurückzuführen auf die neue Jagdschutzgesetzgebung. Hier war der Bedarf leider nicht immer zu befriedigen, besonders in der Zeit der Hochkonjunktur hierfür, von Mai bis Juli.

Die Preisentwicklung war völlig stabil. Es konnte ja auch unter der Herrschaft der Preisstopverordnung nicht anders sein. Gewisse Verluste entstanden durch die sogenannte Goldmischpreisverordnung, besonders bei massiven Goldwaren, wo ja leider der Letzte, der Einzelhändler, zu 90 % der Leidtragende war. Wenn man bei der Durchführung einer Preissenkungsaktion so kurze Zeit

vor Weihnachten ähnliche Befürchtungen hatte, so waren diese nicht in vollem Umfange berechtigt. Gewiß muß auch hier zur Zeit leider der Kleinste, der Einzelhändler, die Hauptlast tragen, denn der vorausschauende Uhrenkaufmann hat nicht erst in den Monaten gekauft, für welche die Rückvergütung von Großhandel und Industrie gilt. Das ist auch nicht, wie schon einmal gesagt wurde, „Hamstern“ gewesen, sondern von allen verantwortungsbewußten Grossisten mußte, wenn sie den Kunden gut berieten, empfohlen werden, rechtzeitig, also auch vor dem 18. Oktober, zu kaufen. Sonst hat die Aktion keinerlei Einfluß auf das Weihnachtsgeschäft gehabt. Das Publikum hat sie mit völliger Ruhe zur Kenntnis genommen. Die sehr leicht zu befürchtenden Debatten wie etwa: „Warum auf die Uhren 8 % und auf die nicht?“, sind überhaupt nicht eingetreten. Ja, man kann sogar feststellen, daß wohl in 90 % aller Fälle der Rabatt, trotz sehr deutlicher Hinweise im Fenster, gar nicht gefordert, sondern freiwillig abgezogen wurde. So wird auch der letzte und Hauptteil des Weihnachtsgeschäftes einen zufriedenstellenden Verlauf nehmen.

Ich bin auch davon überzeugt, daß das Jahr 1938 einen gleich zufriedenstellenden Verlauf nehmen wird. Sicher ist aber, daß an dem Aufschwung nur noch der in vollem Umfange teilnehmen wird, der sein Geschäft in Ordnung und auf der Höhe hält. Das Publikum ist heute verwöhnt. Es will saubere und übersichtliche Schaufenster; es will eine liebenswürdige und sorgsame Bedienung. Es ist leider nicht abzustreiten, daß hier noch

manchmal, um nicht zu sagen viel gesündigt wird. Hier erforsche sich jeder selber, und wer etwas versäumt hat, der suche die Schuld an seinem geschäftlichen Mißerfolg nicht bei der bösen Konkurrenz, sondern bei sich ganz allein. Er möge sich umstellen, und auch er wird an dem Aufschwung teilhaben.



Weihnachtliches Silberwarenfenster der Firma Max Busse in Berlin, Brunnenstraße, mit Girlanden, Kerzen und Weihnachtstexten als Weihnachtsblickfängen

Vom Werkfisch aus:

Fachlicher Rückblick und Ausblick 1937—1938

Von Oswald Firl

Die praktische Arbeit des Uhrmachers bildet die Grundlage seines Geschäftes. Je mehr, je besser und inniger er sein Wissen mit den praktischen Arbeiten in seinem Geschäft verbindet, um so sicherer ist nicht nur seine Existenz, sondern auch sein Nutzen. Vor aller Arbeit aber steht das Denken, das geistige Sehen und das Vorstellungsvermögen für eine auszuführende Arbeit. Ein altes Wort, das immer seine Wahrheit beweist, ist: „Erst bedacht, dann gemacht.“

Diese Grundsätze mußten besonders auch im Jahre 1937 Anwendung finden, weil es den Uhrmacher vor manches Problem stellte, weil er, durch die Verhältnisse gezwungen, an Arbeiten herangehen mußte, die sonst durch Fertigteile erledigt werden konnten. Durch die Verknappung an Bestandteilen mußte Handarbeit wieder mehr angewandt werden. Man wird dies nicht immer beklagen können, weil durch die Anfertigung mancher Teile von Hand so manche eingeschlummerte Tätigkeit wieder aufgenommen werden mußte. Nichts ist geeigneter, die Fertigkeiten im Fach zu vervollkommen, als wenn der Uhrmacher wirkliche

Handwerksarbeit durch eigenes Schaffen erledigt, im Gegensatz zur Verwendung fertiger Teile, die nur eingebaut zu werden brauchen. Gewiß verlangt die Rentabilität dort, wo es nötig ist, eine zeitgemäße Arbeitsweise mit fertigen Bestandteilen. Der Uhrmacher soll und muß aber auch selbst in der Lage sein, rein handwerksmäßig Teile zu ersetzen, anstatt durch Pfuscharbeit den ihm anvertrauten Gegenstand an Wert zu verringern. Es heißt eben, in solch kritischen Zeiten ein Handwerk nicht herunterzureißen, sondern es zu heben. Wer in Neuarbeit von der Lehre an in Übung ist, wird niemals Zeit unnötig verbrauchen und zu seinem Nutzen kommen.

Unsere Fachliteratur gibt jenen, die danach streben, genügend Aufklärung, wie Neuarbeiten anzufangen und zu vollenden sind. Außerdem fördert die Handarbeit das Können in ungeheurem Maße und gibt besonders jenen eine Sicherheit, die sich der Meisterprüfung unterziehen wollen.

Das hinter uns liegende Jahr und das verfllossene Weihnachtsgeschäft haben, wie ich mir sagen ließ, einen starken Umsatz an Armbanduhren einfachster Sorte ge-