

darf nicht mehr lange aussetzen, da das Osterfest nahe ist, was überall mit den damit zusammenhängenden Konfirmationen eine lebhaftere Geschäftsgelegenheit bietet.

Ist dieses geschehen, so wird es sich empfehlen, dort, wo zu Maskenbällen Uhren usw. als Prämien für die schönsten Masken verteilt werden, Offerte zu machen.

Kaisers Geburtstag gibt Gelegenheit zu einer besonderen patriotischen Fensterdekoration mit Büste und farbigem Hintergrunde bzw. festlicher Beleuchtung.

Zwischendurch beschäftigt sich der Geist schon mit den Texten für die geplante Insertion während des Jahres. Geburtstagsgeschenke lassen sich das ganze Jahr hindurch inserieren, für andere Artikel empfiehlt sich die große Insertion während ihrer Hauptsaison. Zunächst sind Inserattexte für Konfirmationsgeschenke zu erdenken, damit sie zugkräftig ausfallen. Klischees zu Abbildungen müssen sofort in Auftrag gegeben, oder, wenn es sich um fertig zu beziehende Klischees handelt, bestellt werden.

In Verbindung damit wird die für diese Geschäftszeit besonders geeignete Ware zur Ausstellung gelangen müssen. Die Fensterdekoration wird deshalb geändert und besonderes Gewicht auf Konfirmationsgeschenke gelegt werden, womit man gleichzeitig mit Vorteil eine Ausstellung von Taufgeschenken verbinden könnte, denn gerade zur Konfirmationszeit ist die Gelegenheit für eine wirkungsvolle Ausstellung von Patengeschenken (Uhren und Goldwaren) eine gute. Bis zur Beendigung der Konfirmationen wird der Charakter des Schaufensters ein vorwiegend diesem Feste angepaßter sein, wenn auch der Aufbau und die Anordnung der Waren öfter geändert werden muß.

In der letzten Hälfte des Vierteljahres wird den Großuhren ein besonderer Platz im Schaufenster angewiesen und auf deren Ausstellung besonderes Gewicht gelegt werden müssen, denn der große Umzug am 1. April steht bevor, mit ihm erfahrungsgemäß ein stärkerer Absatz in modernen Großuhren jeglicher Art. Schon vorher muß die Insertion sich mit Großuhrenanpreisungen befaßt haben, denn dafür inseriert der moderne Uhrmacher nach einem bestimmten Plane, daß er gewisse Waren dann stark offeriert, wenn sie stark gebraucht werden.

Der Quartalswechsel bringt außer dem am 31. März, wie an jedem Monatsletzen, fälligen monatlichen Bücherabschluß auch wieder das Ausschreiben der Rechnungen, welches sich am Schlusse jedes Quartals wiederholt.

Das wärmere Wetter läßt die schmucklosen Hüllen des Winters fallen und es zeigt sich für den Sommer ein gewisser Bedarf in Bijouterie, besonders in Ketten, Gürteln, bzw. Gürtelschlössern, Spangen, Nadeln, Broschen usw., der für leßere Warengattungen allerdings meist mit billigem Genre und aus Galanteriewarengeschäften gedeckt wird. Das geschieht aber mehr gewohnheitsgemäß, und durch entsprechende Auslage und Insertion ließe sich wohl Interesse für bessere Sachen erwecken und das Publikum bei Bedarf dem Uhren- und Goldwarenladen zuführen.

Danach beginnt die Reisezeit; es empfiehlt sich, Reiseartikel als Feldstecher, Lupen, Kompass, gute und standhafte Strapazier-Taschenuhren und anderes zu inserieren.

Mancher Bedarf wird sichtbar, wenn daran erinnert wird, und es lohnt die Bemühungen, die dafür gemacht werden.

Der Sommer (oder wenn es nicht möglich ist, irgend eine andere geeignete Zeit des Jahres, vielleicht der Winter) müssen dem Chef einige Wochen Frist zur Erholung bringen, die meistens gleichzeitig auch der Information über das gewidmet ist, was Uhrmacher an anderen Orten tun, um sich vorwärts zu bringen, und wie sie es tun. Namentlich sind solche Uhrmacher, deren Erfolge bekannt sind, Gegenstand größten Interesses, was sich sowohl auf ihre Läden und Schaufenster, als auch auf Insertion und Persönlichkeit bezieht. Es gehört also gewissermaßen eine solche Erholungsreise als Studienreise mit in einen Arbeitsplan, und sie ist in der Regel auch

von ganz beträchtlichem Wert für die ganze weitere Geschäftsgebarung.

Ebenso gehört die Einteilung des Urlaubs für das Personal in den Arbeitsplan, denn es dürfte heute wohl keine so rückständigen modernen Chefs geben, die nicht ihrem Personal einen, wenn auch nur mäßigen, Sommerurlaub gönnten. Erfahrungsgemäß lohnt das Personal durch großen Eifer und Fleiß vorher und durch neue Frische nachher die ihm eingeräumte Vergünstigung reichlich.

Der Hochsommer ist in den nicht mit Fremdenverkehr beglückten Städten meistens von recht unerfreulicher geschäftlicher Stille. Mit Gewalt läßt sich daran freilich nichts ändern, denn einesteils ist der unmittelbare Bedarf nicht vorhanden, andernteils ist es modern geworden, mehr Geld für Sommerreisen auszugeben, als es ein Normal-Etat zuläßt. Die Folge davon ist, daß an anderer Stelle gespart werden muß, und bekanntlich sind unsere Waren die ersten dazu.

Immerhin wird der moderne Uhrmacher nicht alles gehen und stehen lassen, sondern seinem Schaufenster durch Sauberkeit und öfteres Umbauen Anziehungskraft verleihen. Vielleicht erfindet er gar eine besondere Hochsommerdekoration.

Reichlich Muße ist dagegen vorhanden, Pläne für die Ausgestaltung des Schaufensters im Herbst und für Weihnachten auszudenken und Bestellungen dafür jetzt schon zu machen, damit zu ihrer guten Ausführung auch die notwendige Zeit und Ruhe vorhanden ist. Ebenfalls ist es Zeit, Pläne und Texte für die Insertion jetzt schon festzustellen, denn in der lebhafteren Herbstgeschäftszeit könnte die notwendige Ruhe dafür nicht vorhanden sein.

Nach der Rückkehr des Publikums aus den Bädern und Sommerfrischen hat die Insertion je nach dem Bedarf des Augenblickes wieder zu beginnen; so zu Beginn der Theater beispielsweise mit Operngläsern, zu Ende September wieder mit Großuhren, da dann wieder ein Hauptumzugstermin vor der Türe steht.

Der zeitige Herbst muß den modernen Uhrmacher bei der Abfassung seines Weihnachtskataloges sehen, dessen Planung, Zusammenstellung, Ausführung und Korrektur ihn bis zum Ende November stark in Anspruch nehmen kann. Außerdem häuft sich die Änderung des Schaufensters und das Putzen der Waren, denn schon beginnt das Publikum daran zu denken, was es zu Weihnachten brauchen oder verschenken wird.

Die Vervollständigung des Adressenmaterials für den Katalogversand muß ebenfalls geschehen, ehe es in Anspruch genommen zu werden braucht.

Je mehr das Jahr sich Weihnachten nähert, desto mehr wird der Chef von seinem Laden und Schaufenster in Anspruch genommen, desto höhere Ansprüche werden an seine Fähigkeit gestellt, ein Geschäft zu führen und nicht es sich über den Kopf wachsen zu lassen. Von seinem Dispositionstalent nicht zuletzt wird es abhängen, ob der Nutzen am Schlusse des Jahres ein großer oder ein kleiner geworden ist.

Den Höhepunkt seiner persönlichen Leistungen als Verkäufer oder Leiter des Verkaufes erreicht er kurz vor dem Weihnachtsfeste, während die Tage zwischen Weihnachten und Neujahr nur mehr den Aufräumarbeiten gewidmet sind, damit das neue Jahr mit möglichst reinem Tisch angetreten wird.

Zur täglichen regelmäßigen Arbeit des modernen Uhrmachers, der sich die Kontrolle über die Reparaturabteilung nicht entgehen lassen will, gehört das Aufziehen und Regulieren der Reparaturen. Bei dieser Beschäftigung wird der einigermaßen Geübte auch bis zu einem gewissen Grade die Kontrolle haben über die mehr oder minder für die Reparatur aufgewendete Sorgfalt des Personals. Beim Aufziehen selbst, beim Zeigerstellen, bei der Stellung am Rücker, bei der Beobachtung der Unruhschwingungen, schließlich aus der mehr oder minder großen Regelmäßigkeit der Reglage selbst, lassen sich mit