

Nicht jede alte Uhr reparieren, sondern den Kunden überzeugen, daß er häufig besser fährt, wenn er sich eine neue Uhr zulegt.

Für die Reparaturen würde ich mir gute Gehilfen halten, um meine Zeit vorwiegend dem Verkaufe widmen zu können.

Meinen Sohne oder Tochter würde ich neben guter fachlicher Ausbildung unbedingt auch kaufmännische Ausbildung zuteil werden lassen. Kurse für Verkäufer (die sogenannte Verkaufstechnik wie Kundenwerbung, Reklamewesen, mitumfassend) finden in den meisten Großstädten regelmäßig statt. Ein Kurs in neuzeitlicher Schaufensterdekoration vervollständigt zweckmäßig die Ausbildung des Uhrmacher-Nachwuchses.

Meinen Einkauf würde ich auf die gangbarsten Muster leistungsfähiger Uhrenfabriken beschränken und nicht bei jedem Vertreter unbekannter Firmen kaufen. Solche Angebote erscheinen meist billig, heben aber nicht den Ruf desjenigen Uhrmachers, der dem Prinzip der Billigkeit im Einkaufe vorwiegend huldigt.

Ich würde bei meinen alten, soliden Firmen des Uhrengroßhandels bzw. Fabriken bleiben, denen man in ihrer Beratung und Bedienung Vertrauen schenken kann und deren Auswahl gediegener Muster alles umfaßt, was sich mit gutem Nutzen absetzen läßt.

Den Neuheiten in Uhren, falls sie sich nicht zu rasch folgen, würde ich mich nicht verschließen, denn sie wirken belebend auf den Verkauf.

Gute Qualität meiner Waren wären stets mein Geschäftsprinzip, dabei würde ich im Verkauf mehr auf größeren Umsatz als auf zu großen Gewinnaufschlag achten.

Eine übersichtliche Buchhaltung mit Führung von Lager- und Verkaufslisten, richtige Unkostenberechnung benötigt heute der Uhrmacher wie jeder Kaufmann.

Vorsicht bei Teilzahlungsgeschäften ist anzuraten, da meist die Erfahrung über diese Art Geschäfte fehlt. Verkäufe dieser Art nur an Kundschaft in gesicherter Stellung mit den nötigen Abmachungen über Ratenzahlung und Sicherstellung.

Des weiteren wäre mein Bestreben, nicht zuviel über Bedarf zu kaufen, meine Mittel im Verhältnis zu meinem Geschäft soweit wie möglich flüssig zu halten, um auch meinen eigenen Verpflichtungen jeweils rechtzeitig nachkommen zu können.

Der Rückfluß meiner Gelder bedeutet auch für meine Lieferanten, ob Grossist, Fabrikant oder Rohstoffwerk, die gleiche Lebensnotwendigkeit — denn nur so ist heute unsere immer noch schwer bedrängte Wirtschaft allenthalben im Gang zu halten.

Eugen Schreiber,  
Mitinhaber der Firma Friedrich Mauthe, G. m. b. H.,  
Schwenningen a. N.

#### Wenn ich Uhren-Einzelhändler wäre,

würde ich den Hauptwert darauf legen, möglichst wenig Lieferanten zu haben und meinen Bedarf speziell in Taschen- und Armbanduhren nur bei einer solchen Firma zu decken, deren Inhaber möglichst selbst ein Fachmann ist und infolgedessen auch für eine wirklich gute Qualitätsware Gewähr übernehmen kann.

Das Lager dieses Hauptlieferanten muß sauber und reichhaltig sein, nur gut verkäufliche Muster enthalten, so daß ich mich in jeder Preislage gut sortieren kann.

Ich würde auch großen Wert darauf legen, eine stets gleichmäßige Ware zu führen, die an Hand der Lagernummern oder nach einem Katalog des Lieferanten jederzeit nachbestellt werden kann, und für die auch gut passende Ersatzteile erhältlich sind.

Niemals würde ich minderwertige Fabrikate zu scheinbar billigen Preisen kaufen, und nur an dem Prinzip „Das Beste ist immer das Billigste“ festhalten.

Ich würde auch meinen Bedarf für das Weihnachtsgeschäft rechtzeitig decken, um auch die Gewähr zu haben, eine gut geprüfte Ware zu erhalten.

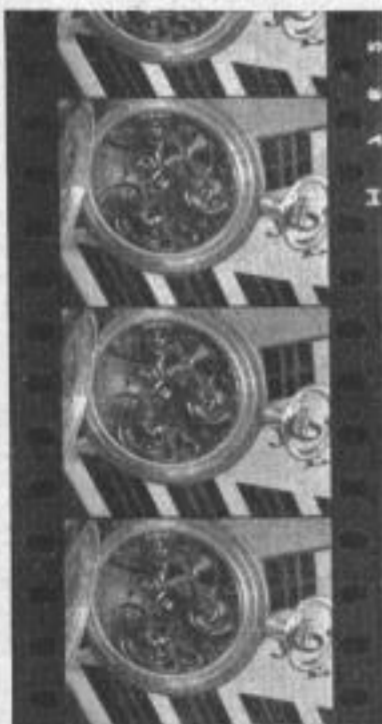
J. Nießlein,  
früher langjähriger Inhaber eines Uhren-Spezialgeschäftes,  
jetzt Inhaber der Uhrenfabrik M. Muth Nachf.,  
Dresden - A. 20.

#### Wenn ich Uhren-Einzelhändler wäre,

würde ich der Tatsache Rechnung tragen, daß die heutige Zeit den Konsum auf Ware lenkt, die bei möglichst billigem Preise gut und zuverlässig ist.

R. Thiel,  
Direktor der Gebrüder Thiel G. m. b. H., Ruhla.  
(1/549)

## Der Uhrenfilm



Auf der Reichstagung in Magdeburg wird zum ersten Male in der Öffentlichkeit der Uhrenfilm laufen, den der Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie in Mitwirkung mit uns geschaffen hat. Der Film findet hoffentlich bei dem Publikum lebhaftes Interesse, da bei seiner Herstellung besonders auf die Einstellung des Kinopublikums Rücksicht genommen wurde, er also bewußt als Laien-Uhrenfilm hergestellt ist.

Aber auch unsere Kollegen wird es interessieren, den Film in Magdeburg zu sehen. Da dem Zentralverband eine Kopie vom Wirtschaftsverband zur Verfügung gestellt wurde, ist es möglich, den Film auch bei anderen Gelegenheiten, Unterverbandstagungen, Innungsversammlungen usw. laufen zu lassen. Am wertvollsten ist es

natürlich, wenn der Film immer unter Zuziehung eines möglichst großen Kreises von Laien vorgeführt wird, da ja der Film anregend für den Uhrenkauf wirken soll.

Der Film ist über 600 m lang, er vermeidet die trockene fachliche Aufzählung von Uhrteilen, Fabrikationsvorgängen usw., er beginnt mit der Entwicklungsgeschichte der Uhr und der Zeitmessung, die in lebendiger Weise dargestellt wird. Er geht so allmählich auf die moderne Uhr über, zeigt, wie unser Leben von der Uhr beherrscht wird, führt im Film günstige Gelegenheiten vor, bei denen man Uhren schenken kann, z. B. Konfirmation usw., und wirbt so eindringlich für die Uhr und für das Uhrengewerbe.

Wir sind in der Lage, heute sieben vergrößerte Abschnitte aus dem Film vorzuführen, um damit ungefähr eine Vorstellung zu geben, in welcher Weise der Film den zugrunde gelegten Gedanken ausspricht. Kein Kollege sollte jedenfalls versäumen, sich den Film in Magdeburg anzusehen. Vielleicht findet er schon durch den Film wieder neue Anregungen für seine eigene Propaganda.

Dem Wirtschaftsverband der Deutschen Uhrenindustrie