

fassung konzentriert, weil darin die einzige Möglichkeit besteht, den Wettbewerb mit der billigen Serienerzeugung zu bestehen.

Die Aussichten werden im allgemeinen gut beurteilt. Die intensive Werbung aller Fachgruppen und das wachsende Verständnis für Qualitätsarbeit haben eine erfreuliche Steigerung des Absatzes in Schmuckwaren, Silberwaren und Bestecken gebracht, die sich auch im Weihnachtsgeschäft ausgewirkt hat und in der Lager-

haltung entsprechende Ergänzungen bedingt. Nun ist für das Frühjahrs- und Sommergeschäft vorzusorgen.

So kann man der Uhren-, Edelmetall- und Schmuckwaren-Messe wohl eine günstige Prognose stellen. Durch Aufklärung ihrer Mitglieder würden die Einzel- und Großhandelsorganisationen wesentlich zur Förderung des Besuches der Messe beitragen; dieser lohnt sich allein wegen der ungeheuren Anregung, die ein derartiges Ereignis des Faches in sich birgt.

## Wir tauschen praktische Erfahrungen aus



*Liegt dir gestern klar und offen,  
wirkst du heute kräftig, frei;  
darfst du auf ein Morgen hoffen,  
das nicht minder glücklich sei!*

Goethe

Die Rückschau, die wir heute mit Berichten von drei Inhabern von Uhrmachergeschäften fortsetzen, zeigt wiederum, daß unsere Berufskameraden rege waren und aus Selbstkritik Wege fanden, um die Leistungen ihres Geschäfts zu verbessern. Die Erfolge werden für so manchen Leser ein Ansporn sein, ebenfalls zu prüfen, in welcher Richtung er sein Geschäft fördern kann.

### Stillstand ist Rückgang!

Heute heißt es: Wettbewerb auf der ganzen Linie! Nicht jeder kann ein kleines Vermögen für die Umgestaltung seines Geschäfts opfern oder große Summen für Reklame ausgeben. Aber mit Lust und Liebe zur Sache läßt sich in jedem Geschäft etwas verbessern oder neu einrichten, und wenn der Kunde davon angenehm berührt wird, ist der Zweck schon erreicht, denn er soll sich ja in unserem Geschäft wohlfühlen! Dazu tragen oft schon Kleinigkeiten bei, genau so, wie es uns dem Kunden gegenüber unsicher machen kann, wenn wir uns einer Unterlassungssünde in geschäftlichen Dingen bewußt sind.

Was habe ich nun getan, um den mir gestellten Aufgaben gerecht zu werden? Diese Frage stelle ich mir nicht nur auf Veranlassung der Uhrmacher-Woche, der ich schon so manche Anregung verdanke, sondern sie beschäftigt mich alljährlich aufs neue!

Bei der Vorrichtung des Ladens ließ ich zwei Steckdosen an der Wand anbringen, die lediglich dem Zweck dienen, die Synchronuhren anzuschließen, um sie ständig in Gang halten zu können und die auch ein praktisches Vorführen beim Verkauf ermöglichen.

Über der Ladentafel fehlte schon lange eine geeignete Lampe mit Zugeinrichtung, die die Ware vorteilhaft beleuchtet. Auch diese wurde beschafft, und ich ließ mir dazu einen netten Schirm anfertigen, der sich sehr gut in die Umgebung einfügt.

Nach dem Vorrichten der Wände ging ich an die Umgruppierung der Uhren. Ich brachte an den vorteilhaftesten Stellen die Waren zur Schau, die zur Zeit gekauft werden und hing die weniger gangbaren Muster in entsprechenden Gruppen auf, jedoch erst nachdem sie einer eingehenden Durchsicht unterzogen waren.

Im Armbanduhrenlager waren so manche Stücke, die ich durch ein modernes Zifferblatt wieder gut verkäuflich machen konnte, und verschiedene altmodische Gehäuse ersetzte ich durch neue, wenn das Werk eine solche Ausgabe rechtfertigte. Oft ist es auch nur ein neues Band, das der Uhr ein ganz anderes Aussehen verschafft. Das gesamte Damen-Armbanduhrenlager wurde mit neuen, einheitlichen Etiketten versehen, die den Preis leicht erkennen lassen.

Nun das Schaufenster: Im Vorjahre hatte ich es bereits umgebaut, doch fehlten einige Sockel im Unterbau, die

für eine bessere Schaufstellung der Wecker und Tischuhren sorgen sollten. Diese habe ich selbst gezimmert und mit einem Bezug versehen und durch Leisten eine entsprechende Aufteilung des Raumes erreicht.

An der Schaufensterscheibe ließ ich in Augenhöhe meinen Namen und darunter Uhrmachermeister in Chrombuchstaben anbringen. Zwei Schilder an beiden Seiten des Fensters wurden aufgefrischt und mit dem neuen Fachzeichen versehen.

In meiner Werkstatt sind es so viele Dinge, die mir am Herzen liegen und die mir einen reichhaltigen Jahresplan zu erledigen aufgeben. Im vergangenen Jahre habe ich meine Werkstatt-Normaluhr zur Mutteruhr umgebaut, die nun meine Außenuhr betreibt. Dadurch habe ich erreicht, daß meine Kunden ihre Uhren nach meiner Außenuhr vergleichen können. Zu erwähnen sind noch zwei besondere Anschlüsse für elektrische Synchronuhren, um diese ohne die oft auftretenden unliebsamen Störungen durch Verteilungsstecker beobachten zu können.

Es sind dies alles nur unscheinbare Dinge, und ich kann nicht erwarten, daß sie sich in großen Zahlen auswirken, aber wenn der Jahresabschluß mir zeigt, daß ich einen Schritt vorwärts gekommen bin, dann war es eben doch etwas Treibstoff für die Fahrt im Geschäftsjahr 1936.

Felix Schmidt.

### Wie kam das bessere Geschäft im Jahre 1936 bei mir zustande?

Daß wir Uhrmacher nun auch schon etwas mehr Anteil haben an der allgemeinen wirtschaftlichen Besserung im Jahre 1936, ist ja vor allem dem Aufbau der Regierung Adolf Hitlers zu verdanken. Jetzt haben wir es doch gemerkt, daß die Beschäftigung zugenommen hat und daß die Facharbeiter in der Industrie auch besser bezahlt werden. Aber zu allem muß der Einzelne noch eine ganze Menge mit beitragen; guter äußerer Eindruck gehört nun mal zu unserem Beruf.

Ich habe im letzten Vierteljahr 1936 feststellen müssen, daß das Publikum an große Fenster schneller herangeht und sich von der Aufmachung anziehen läßt. Ich hatte das Glück, für fast dieselbe Miete einen breiteren Laden mit schönem, breiten Fenster zu bekommen, und habe vom ersten Monat an höhere Umsätze feststellen können. Es war auch recht angenehm, von der Kundschaft zu hören: „So haben Sie es recht gemacht!“

Wer einigermaßen die Umzugskosten aufbringen kann, und es wird ihm Gelegenheit geboten, etwas Passendes zu bekommen, sollte nicht lange zögern. Der Erfolg bleibt nicht aus. Natürlich muß die Miete zu der Gegend passen, nicht etwa denken, ich mache mal recht groß auf; es wird schon gehen. Immer richtig abwägen, ob auch die Kundschaft für ein großes Geschäft da ist. Wenn bei dem einen Berufskameraden schwere teure Herrenringe gehen, gehen bei dem anderen eben nur billigere, aber dafür verkauft er eine größere Anzahl. So verhält es sich natürlich auch mit Uhren usw.

Nicht nur der Verkauf ist besser geworden durch den größeren Laden, sondern auch die Anzahl der Reparaturen hat zugenommen.

G. D., Berlin.