

Ausstellung zur Reichstagung in Hamburg und Leipziger Messe

Ein Rückblick und ein Ausblick

A. S. Die Ausstellung anlässlich der Reichstagung des Zentralverbandes der Deutschen Uhrmacher vom 6. bis 10. August in Hamburg war wieder glänzend beschickt. Auf über 4500 qm stellten in drei Hallen etwa 150 Firmen des Faches ihre Erzeugnisse zur Schau. Die Aussteller zur Reichstagung setzen sich in der Hauptsache zusammen aus einem Stamm von Firmen, die auf jeder dieser Ausstellungen vertreten sind, und den Großfirmen des betreffenden Ortes bzw. der Umgebung. Die Stammfirmen, zu denen die größten Firmen unseres Faches gehören, wissen den Wert der Ausstellung zur Reichstagung zu schätzen. Sie wissen, wie hoch die persönliche Aussprache mit den Vertretern der deutschen Uhrmacher zu bewerten ist, und sie wissen auch, daß sich der Erfolg der Ausstellung nicht nur in der Fülle des Ordrebuches ausdrückt, sondern daß Auswirkungen noch das ganze nächste Jahr zu spüren sind. Von den Firmen des Tagungsortes lernen in der Regel viele erst die Bedeutung des Zentralverbandes kennen. Eine ganze Anzahl von ihnen wollen die Ausstellungen zur Reichstagung nicht mehr missen und helfen den Kreis der Stammfirmen vermehren. So konnte man auch in diesem Jahre wieder einige Firmen begrüßen, die auf den letzten Reichstagungen in Stuttgart, Hannover und Dresden erstmalig ausgestellt haben.

Große Erwartungen hinsichtlich des geschäftlichen Ergebnisses hat bei der gegenwärtigen Wirtschaftslage wohl keiner der Aussteller gehabt. Immerhin kann festgestellt werden, daß das Ergebnis wenigstens die geringen Erwartungen auf alle Fälle übertroffen hat. Ebenso, wie sich die Kenner der Wirtschaftslage sagen mußten, daß der rein buchmäßige geschäftliche Erfolg auf der Ausstellung nicht groß sein kann, so wußten die ganz besonders guten Kenner der Verhältnisse, daß ein Erfolg nur dann zu erzielen ist, wenn den deutschen Uhrmachern Sonderangebote gemacht werden. So haben auch einige Firmen, die mit solchen Sonderangeboten auf die Reichstagung kamen, außerordentlich große Umsätze gemacht. Eine Hamburger Firma brachte z. B. 15 steinige silberne, viereckige Ankerkalotten, die für BN,us abgegeben wurden, und 585 goldene Drususuhren, etwa 48 g schwer, die AAU,— Mk. kosteten, sich also billiger als Schweizer Uhren stellten. Es ist begreiflich, daß mit solchen und ähnlichen Sonderpreislagen, bei denen sich der Grossist auf einen ganz bescheidenen Nutzen beschränkte und bei denen wohl auch der Fabrikant besonders entgegenkommen mußte, größere Umsätze erzielt werden konnten. Ähnliches ist zu sagen von Weckern zu Konkurrenzkaufpreisen.

Gut waren auch die Umsätze von Geschenkartikeln billiger und mittlerer Preislage. Leider schenken viele Uhrmacher diesen Artikeln noch viel zu wenig Beachtung. Wir denken vor allen Dingen an Dosen, Vasen, Rauchservices, Tassen, Bonbonnieren, Sportpreise usw. Wenn diese Artikel in geeigneter Weise angeboten werden, so ist auch heute damit ein ganz guter Umsatz zu erzielen. Dies gilt bei dem großen Umfange, den die Sportbetätigung angenommen hat, vor allen Dingen auch von Sportpreisen. Neue, besonders ansprechende Ausführungen von als Sportpreise geeigneten Artikeln brachte die Hamburger Firma Gustav Holzer mit ihrem Porzellan mit Silbereinlage zur Ausstellung. Von diesem Porzellan wurden auch sehr reizende Dosen, Tassen usw. ausgestellt.

Zwei Artikel, die in Amerika schon lange geführt werden, finden bei uns langsam Eingang: Lösbare Manschettenknöpfe und Schulterspannen. Bei beiden Artikeln ist es notwendig, zunächst das große Publikum dafür zu interessieren, eine Aufgabe, die unseren Kollegen immer noch sehr schwer fällt.

Den Artikel „lösbare Manschettenknöpfe“ (Malixknöpfe) versuchte die Firma Rudolf Flume, Berlin C 19, in einer Weise zu propagieren, die unseres Erachtens erfolgversprechend ist. Die Firma hatte einen riesigen Karton derartiger Knöpfe mitgebracht, von denen sie den Kollegen, die sich dafür interessierten, kostenfrei ein Paar abgab. Auch die anwesenden Vertreter der Hamburger Tagespresse brachten den Knöpfen großes Interesse entgegen und berichteten in ihren Zeitungen lobend darüber. Die Vorzüge des neuen Manschettenknopfes sind, daß er jederzeit lösbar ist, ein Vorzug, der insbesondere im Sommer und beim Waschen der Hände nicht hoch genug veranschlagt werden kann, und daß auch bei weichen Hemden ein Verlieren ausgeschlossen ist. Die Bedenken der Kollegen, der Verschlußmechanismus könnte sich mit der Zeit abnutzen, werden durch die Praxis widerlegt. Jedenfalls trägt der Verfasser dieser Zeilen schon seit 4 Monaten täglich ein Paar dieser Malixknöpfe und ist damit außerordentlich zufriedener. Man kann den Kollegen, die auf der Ausstellung ein Paar solcher Knöpfe erhalten haben, nur empfehlen, sie in geeigneter Weise ins Schaufenster zu stellen oder noch besser vielleicht, sie der Redaktion der Tageszeitung ihres Wohnortes zu überreichen, mit der Bitte, sie auszuprobieren und gelegentlich ein Paar empfehlende Worte darüber zu schreiben. Die Einführung eines neuen Artikels, der berufen ist, ein Massenverkaufsartikel zu werden, ist nur auf diese Weise möglich.

Man kann natürlich an dieser Stelle nicht auf alle Einzelheiten der Ausstellung eingehen, auch nicht alle Artikel beschreiben, die sich als sehens- bzw. anschaffungswert erwiesen haben. Die Ausführungen sollen in der Hauptsache zeigen, welche Bedeutung die Ausstellungen anlässlich der Reichstagung haben, und wie dringend notwendig es für jeden Kollegen ist, der es irgend ermöglichen kann, der Ausstellung einen Besuch abzustatten. Außer der Möglichkeit, seine Lagerbestände preiswert zu ergänzen und sich über die neue Richtung zu orientieren, bieten die Ausstellungen regelmäßig eine große Menge von Anregungen aller Art, die sich im Geschäft außerordentlich gut verwerten lassen. Eine solche Anregung sei noch erwähnt: Ein Ausstellungstisch der Firma M. Muth Nachf. aus Dresden. Die Firma, die eine außerordentlich reiche Kollektion von goldenen Taschen- und Armbanduhren, größtenteils eigener Remontage, zur Ausstellung brachte, bediente sich hierzu eines besonders konstruierten Ausstellungsschranks, in dem die Uhren auf übersichtlichen, einzeln herausnehmbaren Feldern angeordnet sind. Ein solcher Tisch würde sich ganz hervorragend auch als Ladentisch für ein Einzelhandelsgeschäft eignen. Die Firma Muth hat sich auch bereit erklärt, den Kollegen, die sich einen solchen Tisch anschaffen wollen, mit Rat und Tat zur Seite zu stehen. Der erwähnte Ausstellungsschrank wird im übrigen auch auf der Leipziger Messe im Stande der Firma im Grünen Baum zu sehen sein.

Viel von dem, was hier berichtend erzählt wird, kann auch als Voraussicht für die Leipziger Messe dienen. Die wirtschaftlichen Verhältnisse sind für beide Veranstaltungen die gleichen. Auch auf der Leipziger Messe können nennenswerte Umsätze nur erzielt werden durch Sonderangebote und Sonderpreise. Weiter werden aber auch hier für den Uhrmacher außer der Einkaufsgelegenheit Dutzende von Möglichkeiten geboten werden, den Blick zu erweitern und neue Anregungen zum Ausbau und Aufbau des eigenen Geschäfts zu erhalten. Aus diesem Grunde sei allen Kollegen, die es irgend ermöglichen können, dringend empfohlen, der Leipziger Messe, die vom 31. August bis 6. September stattfindet, einen eingehenden Besuch abzustatten.