

Sonderverkäufe, und Ladenhüter im wohlverstandenen Sinne sollte es in einem gut geleiteten Geschäft überhaupt nicht geben.

Ich war viele Jahre als erster Verkäufer bei dem vielen Kollegen bekannten, leider für unsere Branche viel zu früh verstorbenen Altmeister der Organisations- und Verkaufskunst unseres Faches, Gustav Smy in Dresden, und ich bin manchmal recht unglücklich, daß es mir nicht möglich ist, die dort gelernten und während 6 Jahren in Fleisch und Blut übergegangenen Grundsätze in einem größeren Geschäft der Großstadt entsprechend auswerten zu können. Aber das Schicksal hat es anders gewollt. Ich bin fest überzeugt, daß ein Gustav Smy auch heute keinen Inventurausverkauf nötig hätte und ihn gewiß nicht mitmachen würde, wenn er noch lebte. Das Wort „Ladenhüter“ oder „unverkäuflich“ war bei ihm einfach unbekannt, und gab es mal irgendeinen Artikel, der beim Verkauf den gehegten Erwartungen nicht so entsprach, wie er es sich gedacht hatte (was sehr selten vorkam), so fand er andere Mittel und Wege, sich dieser Zinsenfresser zu entledigen.

Aber Gustav Smy wendete damals, vor 20 Jahren, schon jene kaufmännischen Grundsätze an, über die wir uns erst jetzt die Köpfe zerbrechen, dieselben, die uns seit langen Jahren vom Zentralverband immer und immer wieder eingehämmert werden unter dem Stichwort: „Werdet mehr Kaufmann.“ Daß er schon damals gründliche Inventur machte, bei welcher er alle, aber auch alle Artikel, die länger als ein Jahr am Lager waren, im Ein- wie auch im Verkaufspreise entsprechend zurücksetzte, war selbstverständlich. Aber damit war es allein nicht getan. Sie erfuhren auch im Schaufenster und Laden ganz besonderer Würdigung und erhielten als Kennzeichen ihr rotes Kreuz auf dem Etikett. Als Radikalmittel reizte er uns Verkäufer mit der Gewährung von Prozenten für jedes verkaufte rotbekreuzte Stück zu Glanzleistungen, und ein wahrer Wettkampf nach der höchsten Prozentsumme, die am Monatschluß mit dem Gehalt ausbezahlt wurde, setzte in der stillen Zeit zwischen Neujahr und Ostergeschäft ein, die infolge dieser vernünftigen Anordnung gar nicht mehr als solche anzusprechen war. Freilich wachte er streng darüber, daß wir Verkäufer nicht etwa ins andere Extrem fielen und dem Kunden etwa in ungehöriger Weise irgendwelche Ware aufdrängten. Aber Gustav Smy hatte ja damals in gewissem Sinne schon eine Schule zur Heranbildung von erstklassigen Verkäufern, und ein fabelhaftes Glück und Gefühl, schlummernde Talente zu wecken und zur Entfaltung zu bringen.

Diese Erinnerungen führen mich unmittelbar zu dem anderen Artikel in derselben Nummer der „Blauen“, den unser Chefredakteur Otto Fichte als Leitartikel bringt. Hier, wer te Kollegen, liegt die Wurzel des Uebels! Wir haben in unserer Branche zu wenig tüchtige Verkäufer. Naturgemäß muß in unserer Branche der Verkäufer nicht nur vom kaufmännischen, sondern auch vom fachlichen Standpunkte aus außerordentlich tüchtig sein, und da hapert es eben sehr oft. Die glückliche Kombination des außerordentlich tüchtigen Fachmannes am Werkstisch und des routinierten Kaufmanns ist leider sehr selten zu finden. Entweder der Kollege ist ein ausgesprochener Uhrmacher und Bastler am Werkstisch — dann hat er meist für sein Ladengeschäft wenig Interesse, vernachlässigt dieses oder überläßt es anderen — oder er neigt mehr zum „Kaufmännischen“, dann ist er wieder nicht dauernd an die Werkbank zu fesseln, wobei ich das letztere für das kleinere Uebel halte im Hinblick auf die heute nötig gewordene Umstellung, die in allen Branchen zuerst den Kaufmann erfordert.

Es wäre sonst gar nicht möglich, daß krasse Außenseiter und auch Juweliere und Goldschmiede in Uhren so große Umsätze machen und das Vertrauen des Publikums in puncto Uhren gewinnen könnten. Warum haben wir nun so wenig kaufmännische Talente in unserer Branche? Ich behaupte, weil wir in der Auswahl unseres Nachwuchses nicht mit der nötigen Sorgfalt in den zurückliegenden Jahren vorgegangen sind, und weil die meisten Kollegen die kaufmännische Seite ihres Geschäftes als tiefstes Geheimnis ihren Gehilfen gegenüber behandelt haben, anstatt diese in die ersten Grundsätze des Ein- und Verkaufs einzuführen, vorausgesetzt, daß sie solche selber kannten. Wir sind heute, hervorgerufen durch Inflation und Vermögensverluste, in der glücklichen Lage, Lehrlinge aus solchen Kreisen heranzuziehen und zu bekommen, die vor dem Kriege unseren Beruf mit Entrüstung zurückgewiesen hätten. Es kann unserem Stande nur nützlich sein, wenn wir unseren Nachwuchs diesen Kreisen entnehmen, wobei eine eventuell vorhandene höhere Schulbildung nur förderlich sein kann.

Aus den Ausführungen des Kollegen Fichte von der UHRMACHERKUNST lese ich heraus, daß eine Schule gegründet werden soll, in der junge Uhrmacher zu tüchtigen Verkäufern und Kaufleuten ausgebildet werden. Eine schönere und für unser Fach segensreichere Tat könnte vom Zentralverband nicht verwirklicht werden. Wenn es gelänge, und warum sollte es nicht gelingen, in dieser Schule einen Nachwuchs zu erziehen, der den Ansprüchen der heutigen Zeit und der Zukunft in kaufmännischer Beziehung gewachsen wäre, dann würden sich nach meiner Meinung irgendwelche Sonderverkäufe, mögen sie heißen wie sie wollen, in unserer Branche gar nicht nötig machen. Otepe.

Die Ausführungen des Kollegen Pirl (Erfurt) in Nr. 7 der UHRMACHERKUNST, die derselbe gegen die Inventurausverkäufe ins Feld führt, sind nicht zu widerlegen. Da aber an gegenteiligen Stimmen auch kein Mangel ist, wäre es von großem Interesse festzustellen, wie sich diese Stimmen bei den Kollegen, die neben dem reinen Uhrenhandel sich auch noch mit Gold- und Silberwaren befassen, verteilen. Ich selbst war in Erfurt eifriger Verfechter der Inventurausverkäufe, weil ich vom kaufmännischen Standpunkt aus der Ansicht war, daß auch der Uhrmacher in der geschäftsstillen Zeit sich bemühen müsse, Geld in seine Kasse zu bekommen, gerade zu einer Zeit, in der fast alle anderen Branchen Inventurausverkäufe hauptsächlich aus diesen Gründen tätigen.

In unserem Frankfurter Uhrmacherverein haben wir diese Frage zur Tagesordnung gestellt. Es wurde ganz energisch Stellung dagegen genommen und Inventurausverkäufe jeder Art abgelehnt. Trotzdem unternahmen einige Kollegen solche Verkäufe. Es gelang jedoch unserem Vorstand, durch persönliche Einwirkung auf diese Kollegen, sie zum Einstellen derselben zu bewegen. Es hatte sich dann gezeigt, daß diese Ausverkäufe den betreffenden Kollegen keine Vorteile gebracht und nur Unkosten verursacht hatten. Auch ich bin heute längst anderer Ansicht geworden, und zwar in erster Linie beeinflusst durch nachstehende Gründe:

1. A kauft Weihnachten eine Uhr zu festem Preis.
B kauft dieselbe Uhr im Ausverkauf später mit x Prozent Nachlaß. Die Folge davon, A glaubt sich zu demselben Nachlaß berechtigt.
 2. Da ihm dieser nicht gewährt werden kann, zieht er die Konsequenz, seine Weihnachtseinkäufe in die Ausverkaufstage zu verlegen.
- Damit ist:
- a) das Weihnachtsgeschäft erledigt,
 - b) sind wir doppelt geschädigt durch den Ausverkaufsabatt.

Wir müssen also alles aufbieten, daß in absehbarer Zeit in unserem Fache keine Inventurausverkäufe zustande kommen. Der Vorstand des Zentralverbandes hat es mit seinem Vorschlage sicherlich recht gut gemeint, wird aber gern darauf verzichten, wenn er sieht, daß in den Kreisen unserer Kollegenschaft wenig oder gar keine Stimmung dafür herrscht.

Also weg mit den Gedanken jeglichen Ausverkaufes in unserem Gewerbe!
Louis Coquot (Hanau a. M.).

Bekanntmachungen der Verbandsleitung

Uhren als Belohnung für ein Gutachten. Die Henkel-Gesellschaft, Hannover, verspricht, als Dank für die Bemühungen für die Ausstellung eines Gutachtens über „Henkels Sanitas Fußbodenöl“, den von ihr diesbezüglich aufgefundenen Verbraucherkreisen eine Schreibtischstanduhr gratis zu liefern. Die Kollegen, die dieses Öl benutzen, mögen sich obige Firma merken.

Ebenso versucht eine Firma Wilhelm Jentsch, Kakao- und Schokoladenwerk, bei den Schwarzwald-Uhrenfabriken Offerte über Schwarzwälder Uhren einzuholen. Diese Uhren sollen als Zugaben für den Bezug von Schokolade usw. gedacht sein. Unsere Schwarzwälder Uhrenfabrikanten haben natürlich auf derartige Offerten gar nicht geantwortet.

Ein Reisender, der an Private zu verkaufen sucht, ist Herr Fritz Berger in Eutingen b. Pforzheim. Obgleich er erst den Stuttgarter Kollegen Bijouterien usw. angeboten hat, versuchte er nach Geschäftsschluß noch eine goldene Uhr mit Kette an eine Kellnerin des Paulanerbräu zu verkaufen.

Reverse für die Centra-Uhr haben weiterhin unterschrieben:

Alfred Fritze Nachf. (Hamburg 36),	Helmuth Gockel (Elberfeld),
Hermann Meyer Söhne (Altona),	Miller & Wandel (München),
	Wiegold & Co., G. m. b. H. (Elberfeld).

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher
(Einheitsverband)

Geschäftsstelle Halle (Saale), Mühlweg 19
W. König, Verbandsdirektor

Nr. 9
I.
nossen,
Antrag
vom 25.
diese Ge
lies bei
ist, ke
lautet, d
dem 31.
kündiger
Die
ist nun
Genossen
für statu
flüssigen
die Geno
Gebrauch
bestehen.
gericht
nicht änd
Von
antrag g
kosten er
verband
Der Mitg
verband d
Postsche
für Schu
2. D
beschluß v
die Genos
haben, er
vom Am

Sind I

Sowoh
kommensteu
guten als v
trennt verat
wird sowohl
auf den übe
jährlich zur
Einheit beh
gesetz geht
liche Vererb
Vermögens
kömmlinge
gesetz Eheg
Todes wege
stimmungen
Stene
sein eines eh
denen die re
solchen, die
Steuerprivile
von den G
Kinder lebe
Ehegatten b
stehens der
ihnen gleich
leben, letzter
Statt sich au
Die Ste
genannten A
nicht mehr 1
ember 1922