

Für die Sportsaison und das Frühjahr empfiehlt sich eine Serienaussstellung von Armbanduhren in Nickelgehäusen.

Zu warnen ist vor übermäßigen Dispositionen in Armbanduhren mit $\frac{3}{4}$ -Platinenwerk. — Wenn der Detaillieur an einer solchen Uhr wirklich 5 Mk. verdient und dafür Garantie gibt, so kann er sich leicht ausrechnen, daß er bei zweimaliger Abhilfe während der Garantiezeit nichts mehr verdient. Schweizer Fachleute sagen, sie ließen sich eine $\frac{3}{4}$ platinige Uhr bis zu 12^{'''} noch gefallen, was aber kleiner ist (also 10¹/₂''' oder gar 9^{'''}), sei vom Uebel.

Zur Konfirmationszeit werden vorwiegend wieder Silber- und Nickel-Herrenuhren verlangt werden, obwohl die Herren-Armbanduhr diesem Artikel immer mehr Abbruch tun wird. Armbanduhren sind meist billiger als Taschenuhren (mit Ausnahme der Ruhlaer), ganz abgesehen davon, daß man zur Taschenuhr auch noch eine Kette benötigt. — Das Kettengeschäft in Ehren, aber man darf nicht gegen den Strom schwimmen. Letzten Endes entscheidet das Publikum und die Preisfrage ist nun einmal das Wichtigste beim ganzen Handel. — Ein wertvolles Bollwerk dagegen ist aber noch die gute Zylinder- und Ankeruhr mit eigener

Firma auf dem Zifferblatt. Der praktisch Denkende wird aber hierfür immer nur berühmte und preiswerte Schablonenmarken wählen, die ihm eine gleichmäßig gute Qualität und unbedingte Auswechselbarkeit der Furnituren gewährleisten.

Beachtung verdienen neben preiswerten goldenen Savonnettes noch Plaqué-Uhren mit Sprungdeckel. Bei ersteren soll man sich neben einigen billigen Pardestücken vorwiegend auf Markenuhren von Ruf verlegen. Die Preisdifferenzen sind nicht sehr groß, und man schafft sich dankbare Kunden. Bei Plaqué-Savonnettes achte man nicht so sehr auf die Garantiezeit, sondern vor allem auf das Fabrikat und den Fabrikstempel. Viele Plaqué-Uhren sind nur vergoldet, und später will niemand „das Karnickel“ gewesen sein.

Mitte Januar werde ich meinen Kunden und den anderen daran interessierten Kollegen eine Statistik vorlegen können, wieviel von den einzelnen Uhrensorten und Qualitäten im vergangenen Jahre verkauft worden sind. Ich werde die Statistik prozentualiter aufstellen, so daß sie auch dem Detaillieur gewisse Richtlinien für seine Dispositionen geben kann.

Die Leistung des Uhrmacherhandels 1926

Von Emil Ziegler, i. Fa. Rudolf Flume (Berlin)

Weihnachten 1926 war ein Rekord in jeder Hinsicht. Auftragszahl — Umsatz — Lagerbesuch übertrafen bei meiner Firma weit jedes Vorjahr, auch jedes Vorkriegsjahr. Ließ die schlagartig einsetzende Nachfrage schon einen Schluß auf den Geschäftsgang im Einzelhandel zu, so liefert der Geldeingang bis heute den Beweis, daß das Geschäft allgemein besser und die Lage im Einzelhandel gesünder geworden ist, als Ende 1925.

Die Feiertage, um auszuschlafen, Anfang Januar für die Inventur, und jetzt: Ueberlegung, wie kann man die Erfahrungen aus 1926 ausmünzen! Die Vorbereitungen für Weihnachten 1926 waren im Einzelhandel vielfach ungenügend. Grund: der schleppende Geschäftsgang im ganzen Jahr. Trotzdem wäre eine bessere Vorbereitung für die Weihnachtsschlacht auch im Einzelhandel möglich gewesen, wenn die Maßnahmen nicht nur gefühlsmäßig, sondern auf zahlenmäßiger Grundlage getroffen worden wären. Ich stelle deshalb einen Vorschlag zur Diskussion:

Jeder Einzelhändler ziehe aus seinem Kassabuch eine Aufstellung heraus, was er vom 15. November bis 31. Dezember 1926 verkauft hat, nach Artikeln, bei größeren Geschäften auch noch nach Preislagen getrennt, z. B.

Kavaliereketten:

20 Stück Am. Double	7 Stück Am. Scharnier
18 „ Flume Qualität	6 „ Union usw. usw.

Diese Aufstellung verwahre man sehr gut, am besten in das Kassa- oder Lagerbuch eingetragen. Im Herbst 1927 nehme man sie wieder vor und treffe dann an Hand des Lagerbestandes und des Verkaufs im Laufe des Jahres 1927 nach ruhiger Ueberlegung seine Einkäufe. Die Aufstellung von Weihnachten 1926 gibt keine sichere Grundlage, aber bei guter Beobachtung der Marktlage, der Moderichtung und der im Laufe des Jahres gefragten Artikel eine bessere Grundlage, wie die unsichere Erinnerung, welche die Zahlen verschwimmen läßt und deshalb täuscht.

Ich bin stolz darauf, daß meine Firma bis zum 24. Dezember 99 % aller Aufträge restlos am Tage des Eingangs erledigen konnte, ob es sich um Schmuckwaren, Bestecke oder Bedarfsartikel handelte, nicht weil wir klüger sein wollen als andere, sondern weil wir uns der zahlenmäßigen, bis ins einzelne gehenden Erfahrungen der Vorjahre bedienten, deshalb besser gerüstet waren und daher mit dem fortschreitenden Geschäft rechtzeitig Ersatz für stärker gefragte Artikel heranschaffen konnten.

Regensonntage wird es 1927 genug geben, also frisch ans Werk, der Versuch lohnt. Und wenn dann Weihnachten 1927 einzelne Artikel über den Voranschlag hinaus groß verlangt werden, dann wird auch der gut geleitete Großhandel immer gerüstet sein, zur schnellen Lagerergänzung einzuspringen.

Sinnarbeit und Phantasie

Von Prof. Dr. Ernst Schultze (Leipzig). (Schluß zu Nr. 2)

Wie roh blieb dagegen lange Zeit in Europa das Gewerbe! Hier kam es bis in die neueste Zeit mehr auf den Besitz von Edelmetallen als auf ihre Veredelung durch schöne und geschmackvolle Arbeit an. Bezeichnend ist dafür der ungeheure Preis, den man für feine Metallarbeit zahlen mußte. In dem hochkultivierten Rom zahlte C. Gracchus für ausgezeichnetes Silbergeschirr den 15fachen Metallwert, L. Crassus (Konsul im Jahre 95 v. Chr.) den 18fachen¹⁾. Auch im Mittelalter überstieg noch der Metall-

wert den Formwert; abgesehen von wenigen Prachtstücken, namentlich von glänzendem Waffenschmuck und kostbaren Trinkgefäßen. Die mittelalterlichen Klöster freilich gaben häufig silbernes Geschirr als Darlehen, wobei der Formwert offenbar unberücksichtigt blieb²⁾.

Grundsatz der gewerblichen Arbeit (der Stoffveredelung) in seiner ursprünglichen Form als Hausbetrieb und Kleingewerbe ist die Benutzung aller wertvollen Eigentümlichkeiten des Materials nach Stoff und Glanz, Farbe

1) Mommsen: Röm. Geschichte. Band 2, S. 383.

2) Wilhelm Roscher: Ansichten der Volkswirtschaft aus dem geschichtlichen Standpunkte. Leipzig und Heidelberg, Winter, 1878. Band 1, 3. Aufl., S. 119.