

## Verschiedenes

**Lieferung der Plakate für die Schmuckpropaganda.** Bis heute sind 60000 Plakate verschickt. Die Bestellungen gehen aber noch zahlreicher ein, so daß noch mehrere tausend Plakate notwendig werden. Wahrscheinlich werden diese Plakate erst ab 27. November und später versandt werden können, so daß sie zur Werbeweche selbst nicht mehr zurechtkommen. Die Schmuckwerbeweche ist aber nur der Auftakt, die Plakate selbst können bis Weihnachten hängenbleiben. Die Schmuckpropagandazentrale wird deswegen alle Bestellungen, die eingehen, laufend ausliefern und jedes Geschäft handelt im eigenen Interesse, wenn es die Plakate sofort nach Eintreffen aushängt.

Immer wieder ist bei der Zentrale der Schmuckpropaganda festzustellen, daß Geschäfte, die keine Juwelier- oder Uhrmacher-Fachgeschäfte sind, versuchen, Plakate zu bekommen. Nach Möglichkeit werden diese Bestellungen ausgeschieden und nicht erledigt. Sollte in irgendeiner Stadt ein Geschäft, das nicht zu den Fachgeschäften gehört, derartiges Material aushängen, so machen wir darauf aufmerksam, daß wir überall bekanntgegeben haben, daß nur die Uhrmacher- und Juweliersgeschäfte berechtigt sind, diese Plakate auszuhängen. Die betreffende Odsorganisation der Uhrmacher und Juweliere müssen dann einfach das Aushängen dieser Plakate verbieten. (VI 1/825)

**Fünf „W“ des Einkaufs.** Gedanken zur Rationalisierung des Einzelhandels. Über die wichtige Frage, wie nach der Rationalisierung der Industrie auch der Einzelhandel sich die Vorteile der Rationalisierung zu eigen machen könne, sprach im Rahmen eines von der Berliner Industrie- und Handelskammer veranstalteten Vortragszyklus Herr Heinrich Grünfeld. Er führte unter anderem aus: Abweichend von Industrie und Technik muß der Gedanke der kaufmännischen Handelsrationalisierung sich auswirken als „das Streben nach wirtschaftlicher Wirkungserhöhung durch planmäßige Neuerungen nach planmäßiger Beobachtung“. Die Erfolgserhöhung kann sich nur allmählich durch die Wirkungserhöhung erreichen lassen. Im kleinsten wie im größten Ladengeschäft ergeben sich

drei gesonderte Arbeitsgebiete: Einkauf, Verkauf sowie Buch- und Kassenführung. Vor dem Verkauf muß als Auftakt die Werbetätigkeit einsetzen, die in den meisten Geschäften stark vernachlässigt ist, aber für den Wiederaufbau zur Notwendigkeit wird. Auch auf die Ablenkung von vielen früheren Verkaufsgebieten durch Umstellung der Psyche der Bevölkerung auf Sport, Reisen, Radio usw. muß der Einzelhändler aufmerksam bleiben. Auch Beleuchtung, Schaufenster- und Ladenausstattung gehören zu den zu rationalisierenden Werbemitteln.

Im Verkauf beruht die Rationalisierung der Form nach in der wesentlichen Verbesserung der Fachausbildung der Verkäufer, in entwickelterem Kundendienst und in einer bequemen, nicht aufdringlichen Abfertigung. Das Wichtigste bildet naturgemäß ein für die jeweilige Kundschaft passend zusammengestelltes Warensortiment, das zur richtigen Zeit in den erwünschten Preislagen und ausreichenden Mengen zur Verfügung stehen soll. Voraussetzung hierfür ist gut rationalisierter Einkauf. Die fünf kleinen „w's“: was, wieviel, wo, wann und wie kaufe ich ein, sind hier die Grundpfeiler der planmäßigen Rationalisierung, deren Außerachtlassung leicht zum großen „W“ (Weh) des Geschäfts werden kann.

Zum „Was“ gehört die genaue Kenntnis dessen, wonach über den Vorrat hinaus Nachfrage herrscht, was z. B. durch die schriftliche Meldung jedes Nichtkaufes in Erfahrung zu bringen ist. Auch die unteren und oberen Preisgrenzen sind zu ermitteln. Der Vortragende weist auf das Buch des Bostoner Kaufhausbesitzers Filene hin, der für jeden Artikel Beschränkung auf drei Preislagen empfiehlt; inwieweit Markenartikel geführt werden sollen, ist planmäßig abzuwägen.

Das „Wieviel“ erfordert genaue Statistik über den wirklichen Verbrauch.

Das „Wo“ ergibt sich als Resultat der beiden ersten Fragen, ob allein oder im Konzern (auch genossenschaftlich), beim Fabrikanten oder Grossisten, ob im eigenen Hause oder durch Reisen in die Fabrikorte, zu Messen usw.

Das „Wann“ hat eine besonders scharfe Kontrolle des Zu- und Abganges vom Lager, der Bestände und Restaufträge zur Voraussetzung.

Das „Wie“ ist schließlich die persönliche Kunst des Einkäufers, dessen Ziel sein soll, alle erlaubten Vorteile herauszuholen, ohne den Lieferanten die Freude an der Fortsetzung der Verbindung zu nehmen.

Das richtige Verhältnis zwischen Einkauf und Verkauf, das Streben nach möglichst häufigem Umschlag, fordert praktische, schnelle und übersichtliche Lagerbuchführung, für die Karten und Formulare am besten je nach der Eigenart des Geschäftes be-

sonders zu schaffen sind. Die Überwachung der Unkosten, die heute besonders wichtig geworden ist, erfordert genaue Aufstellungen. (VI 1/842)

**Lage der Edelmetall- und Schmuckwarenindustrie.** Die Gesamtwirtschaftslage dieser Industrie weist eine weitere Besserung auf. Nach einem Bericht der Pforzheimer Handelskammer ist die weitere Belebung mit einer entsprechenden Zunahme der Überarbeit verbunden. Die Tätigkeit dient überwiegend der Befriedigung des heimischen Marktes. Jedoch nimmt die Ausfuhr an dieser Belebung des Geschäftsganges in höherem Maße Anteil als im Vormonat. Der heimische Markt zeigte sich unter der Einwirkung des bevorstehenden Weihnachtsgeschäfts in erhöhtem Grade aufnahmefähig. Die Aufträge wurden meist sehr kurzfristig erteilt, konnten daher nur mit erheblichen Schwierigkeiten zur rechten Zeit ausgeführt werden. Ob die Belebung des Geschäftsganges und Beschäftigungsgrades eine der Hauptsache saisonmäßige und durch das bevorstehende Weihnachtsgeschäft hervorgerufene vorübergehende Erscheinung ist oder eine tatsächliche Besserung der Geschäftslage von Dauer bedeutet, bleibt abzuwarten. (VI 1/829)

### Auszug aus der Gebührenordnung der Deutschen Seewarte für Chronometer und andere Uhren:

1. Chronometer, Prüfung bei verschiedenen Temperaturen; Dauer etwa drei Monate . . . . . 20,— Mk.
2. Taschenuhren, Prüfung bei verschiedenen Temperaturen und Lagen; Dauer etwa zwei Monate . . . . . 10,— Mk.
3. Taschenuhren, die einen vermehrten Aufwand von Arbeit erfordern, und Uhren für besondere Zwecke . . . . . 15,— Mk.
4. Stand- und Gangbestimmungen von Chronometern und anderen Uhren in Zimmertemperatur; Dauer bis zu einem Monat . . . . . 6,— Mk.
5. Aufbewahrung und Überwachung des Ganges von Chronometern und anderen Uhren nach beendeter Prüfung oder nach Stand- und Gangbestimmung für jeden angefangenen Monat . . . . . 2,— Mk.
6. Abschrift eines gültigen Prüfungsscheines für Nr. 1 bis 5 . . . . . 1,— Mk.
7. Bescheinigung für einfache Vergleiche der Stände von Chronometern und anderen Uhren . . . . . 0,50 Mk.

Für einfache Bestimmung von Chronometerständen ohne Ausstellung einer Bescheinigung werden Gebühren nicht erhoben.

Die Prüfung von Seechronometern „deutschen Ursprungs“ im Wettbewerb ist gebührenfrei. Die Aufbewahrung solcher Chronometer ist bis zu dem auf das Ende der Wettbewerbsprüfung folgenden 30. September gleichfalls gebührenfrei; bei längerer Aufbewahrung werden für jeden angefangenen Monat die unter 5 aufgeführten Gebühren erhoben.

Bei Prüfung von Instrumenten, deren Größe oder Bauart wesentlich vom Üblichen abweicht, erhöhen sich die Gebühren entsprechend der aufgewendeten Arbeitszeit und den sonstigen mit der Prüfung verbundenen Unkosten. Die Kosten etwaiger mit Einverständnis des Auftraggebers ausgeführter Instandsetzungsarbeiten gehen zu Lasten des Auftraggebers.

Die neue Gebührenordnung tritt am 1. Januar 1928 in Kraft; an demselben Tage verliert die bisherige Gebührenordnung ihre Gültigkeit. (VI 1/844)

**Deutsche Uhrmacherschule Glashütte (Sa.).** Die Deutsche Uhrmacherschule in Glashütte (Sa.) kann am 28. April 1928 auf ein 50jähriges Bestehen zurückblicken. Alle ehemaligen Schüler werden gebeten, ihre Anschrift zu senden und anzugeben, ob sie bereit sind, ihre auf der Schule gefertigten Stücke zu einer Ausstellung von Schülerarbeiten einzusenden. (VI 1/841)

### Die Schulleitung.

**Ein Juwelengeschäft ausgeplündert.** Ein Schaufenstereinbruch mit reicher Beute wurde in der Nacht zum 27. November in dem Juwelengeschäft von Siegele in Berlin in der Tauentzienstraße 4 verübt. Die Einbrecher kniffen die starken Stahlstäbe des Gitters durch und langten die Juwelen aus der Auslage heraus. Juwelen im Werte von 50000 Mk. fielen in ihre Hände. 5000 Mk. sind als Preis für die Ermittlung der Täter ausgesetzt. (VI 1/856)

# E. DOHRMANN

TASCHENUHREN      ARMBANDUHREN

---

GROSSUHREN      FURNITUREN

BREMEN

STETTIN

„OMEGA“ Alleinverkauf für Norddeutschland