

sich zunehmend für unsere Fachgeschäfte in kleineren Orten in der Abwanderung der kapitalkräftigsten Käufer-schicht nach der Großstadt. Ein Vorschlag zur teilweisen

Abwehr dieser nicht zu unterschätzenden Gefahr soll demnächst einmal gemacht werden. (V/787)

Rud. Gabriel, Roßleben.

Verschiedenes

Kollektiv-Lebensversicherung. Wir machen die Mitglieder der Kollektiv-Lebensversicherung darauf aufmerksam, daß die Prämie für das II. Quartal 1929 am 2. April fällig geworden ist. Wir bitten um umgehende Einzahlung auf unser Postscheckkonto Leipzig 13953. (VII/753)

Familienfeier im Hause Junghans (Schramberg). Am 13. April feiert Herr Arthur Junghans, Sohn des Herrn Generaldirektors Erwin Junghans, seine Hochzeit mit Fräulein Luise Köstner, der Tochter eines bekannten Mannheimer Industriellen.

Arthur Junghans ist der einzige Sohn des Herrn Erwin Junghans, der nunmehr seine eigene Familie begründet. Seine Vermählung wird deshalb von allen Beteiligten mit großer Freude begrüßt werden.

Arthur Junghans wurde am 26. September 1903 geboren. Nach dem Besuch einer höheren Lehranstalt kam er auf die höhere Handelsschule in Neuchâtel, die er mit dem kaufmännischen Diplom



verließ. Um seine Ausbildung, die ja auf den für ihn vorausbestimmten Beruf als Leiter der Junghans-Betriebe eingestellt werden mußte, möglichst vollkommen zu machen, trat er als einfacher Arbeiter in Schramberg ein. Hier ging er alle Abteilungen der Taschenuhr- und Großuhrenfabrikation durch und so lernte er jede wichtige Einzelheit kennen, um aus eigener Anschauung Verständnis für die Sorgen und Nöte eines einfachen Uhrenarbeiters zu gewinnen. 1924 wurde seine kaufmännische Ausbildung fortgesetzt durch Beschäftigung in der Filiale in Venedig. Nach 1 1/2 jähriger Tätigkeit kam er nach London, um in der dortigen Junghans-Niederlassung seine kaufmännische Ausbildung zu beenden. 1926 trat er in den kaufmännischen Betrieb der Schramberger Werke ein, wo er insbesondere die Bearbeitung der Auslandskundschaft erhielt. Seine Tätigkeit führte ihn auch auf ausgedehnte Reisen in das Ausland, wo er Gelegenheit hatte, seinen Blick zu weiten. Die kräftige, zielbewußte Tätigkeit macht sich heute schon geltend und auch die Zusammenstellung eines großen Teiles der Muster der Junghans-Uhren ist ihm unterstellt. Selbstverständlich nimmt er daneben regen Anteil an allen verwaltungstechnischen und organisatorischen Fragen und Arbeiten.

Wir wünschen dem Hause Junghans, insbesondere dem jungvermählten Paare, herzlich Glück! Die Stärke der Schwarzwälder Uhrenindustrie beruht auf den zielbewußten, ausgeprägten Persönlichkeiten der Begründer und Fortführer der Betriebe. Möge der neuen Familie Junghans Glück beschieden sein und möge das junge Paar die bewährten Traditionen der Familie Junghans weiter fortführen. (VI 1/297)

Chemnitz. Herr Berufsschuloberlehrer Martin Ebersbach (Chemnitz), der durch seine Besuche auf den Reichstagen und in Glashütte allen Kollegen bestens bekannt ist, hat an der Staats-

akademie in Chemnitz seine Prüfung als Gewerbelehrer für den Uhrmacherberuf glänzend bestanden. Wir beglückwünschen Herrn Ebersbach hierzu. Es wurde doch dadurch unserm Nachwuchs ein Lehrer gegeben, der mit seltener Liebe und großem Verständnis ein Förderer gerade unserer Lehrlinge ist. Außerdem können wir Herrn Ebersbach zu seiner Wahl als stellvertretender Schulleiter an unserer Berufsschule herzlichst gratulieren. Möge ihm dieses Amt im Interesse seiner Schüler viel Freude bereiten. (VI 1/300) Fr.

Erfolgreiche Normalisierungsbestrebungen der schweizerischen Uhrenindustrie. Die Normalisierungsbestrebungen der schweizerischen Uhrenindustrie sind bisher zu keinem positiven Ergebnis gekommen, weil die Fabrikanten in einer Normung ihrer Produkte eine Gefährdung der als Fabrikationsgeheimnis gehüteten Spezialerzeugung sehen und befürchten, daß infolge technischer Vereinfachung der Fabrikation nach vorgeschriebenen Normen eine weitergehende Mechanisierung der Uhrenfabrikation entstehen könnte, die der schweizerischen Spezialindustrie nur schädlich sein könnte. Auch würden die Normungen unzweifelhaft sofort von der ausländischen Konkurrenz aufgenommen und damit ein Teil der Unterscheidungsmerkmale der schweizerischen Uhr gegenüber der ausländischen wegfallen. Der in Jahrzehnten auf dem Weltmarkt errungene Qualitätsruf der Schweizer Uhr würde damit in Frage gestellt. Der Leiter des schweizerischen Normalienbüros, Direktor Zollinger in Baden, rät für die Folge dazu, intensiver in den Fachzeitschriften und durch Vorträge für den Normungsgedanken zu werben. Mit Erfolg dieser Bemühungen ist jedoch in absehbarer Zeit nicht zu rechnen. („Industrie- und Handelszeitung“.) (VI 1/296)

„Wie wir über Zugaben und Geschenke denken.“ Trotz allen Aufklärungsversuchen werden im Publikum immer wieder Wünsche nach Zugaben und Geschenken laut. Diesen Unfug bekämpft ein Augsburger Großversandhaus von Webwaren in seiner Kunden-Hauszeitschrift unter obigem Titel mit folgender, recht geschickter Argumentation:

„Wiederholt ist uns von Kunden die Frage gestellt worden, warum wir nicht – wie andere, gleichartige Firmen – an unsere Abnehmer Zugaben und Geschenke verteilen.“

Der Wunsch, solche ‚Geschenke‘ zu erhalten, scheint tatsächlich bei vielen Hausfrauen recht rege zu sein. Aber liegt denn eine solche Einstellung wirklich im Interesse der Käufer?

Man sagt zwar: ‚Einem geschenkten Gaul sieht man nicht ins Maul‘. Trotzdem kann man auch ohne näheres Zusehen bei den meisten Artikeln, die als ‚Geschenke‘ verteilt werden, feststellen, daß es sich um allerbilligste Massenware handelt, deren innerer Wert sehr gering ist, wenn auch die Aufmachung und die anpreisenden Reden darüber hinwegtäuschen sollen.

Lassen wir aber diese Tatsache ruhig einmal beiseite, so muß ferner gesagt werden, daß kein Kaufmann in der Lage ist, Geschenke zu verteilen, die er nicht in den Preis seiner Waren einkalkuliert hat. Irgendwie muß er doch diese Spesen wieder hereinbringen.

Wer regelmäßig Geschenke verteilt und Zugaben macht, der streut also seinen Abnehmern bewußt Sand in die Augen. Er täuscht mit ‚Geschenken‘, die viel scheinen und wenig sind, über die ungenügende Qualität seiner Erzeugnisse hinweg!

Wir fragen: Sind das nicht Jahrmarktmanieren? Ist das ehrliches kaufmännisches Verhalten? Ist es nicht viel richtiger, keine Zugaben zu machen und dafür eine bessere Ware zu liefern, die den Abnehmer dauernd befriedigt?

So betrachtet, ist das ganze Zugabewesen ein großer Unfug, der bedauerlicherweise von vielen Verbrauchern, die nicht genügend überlegen, mitgemacht, ja oft geradezu gefördert wird.

Es war unser Wunsch, uns über diesen Mißstand mit unserer Kundschaft einmal klar und deutlich auszusprechen, und es würde uns befriedigen, wenn wir damit erreicht hätten, daß man künftig nicht so sehr auf billige, häufig nahezu wertlose Geschenke aus ist, sondern dem rechtschaffenen Kaufmann Gelegenheit bietet, den Beweis dafür zu erbringen, daß der Preis und die Güte seiner Waren in einem gesunden Verhältnis stehen, – zum Nutzen seiner Käufer!

Unsere Kundschaft erwartet von uns – so meinen wir – keine Schundartikel als Zugabe, sondern dauerhafte, gute Webwaren. Wir verkaufen ihr nicht billige Wecker und Ähnliches, sondern Textilerzeugnisse von hoher Qualität. Dafür werden wir immer wieder den Beweis bereitwillig antreten, denn wir wissen, daß wir auf diesem Gebiete nicht zu schlagen sind.“