



VERBANDSZEITUNG DER DEUTSCHEN UHRMACHER

55. JAHRGANG / HALLE (SAALE), 14. NOVEMBER 1930 / Nummer 46

Die Erntezeit des Uhrengeschäftes

Die Erntezeit des Uhrengeschäftes, die Zeit um Weihnachten, steht nicht mehr lange aus. Wer hierbei gut ernten will, der muß jetzt schon anfangen, gut und sicher auszusäen. Jetzt ist die Zeit gekommen, wo sich jeder einmal seinen Reklameetat vornehmen und überlegen muß, ob alles, was als Düngemittel für eine gute Ernte gelten darf, in der rechten Weise vorgesehen ist. Gute Düngemittel für unseren Zweck sind geschickte Inserate mit gutem Blickfang in den Tageszeitungen, Werbebriefe, Diapositive in den Lichtspielhäusern, gute Schaufensterausstellungen mit guter Beleuchtung.

Zunächst einiges über das Fenster. Zunächst sollen alle Ausstellungsgegenstände peinlich sauber sein, das Fenster darf nicht mit Waren überladen werden und muß am Abend gut beleuchtet sein. Mit der Beleuchtung hapert es trotz der vielen Hinweise immer noch. Alle Gegenstände sollen gutes Licht erhalten, und der Beschauer darf nicht geblendet werden.

Machen Sie bitte jetzt vor Weihnachten nicht den Fehler, Ihre schweren Rolläden vor Einbruch der Nacht herunterzulassen. Die Kundschaft fängt jetzt schon an, die Weihnachtsgeschenke bei abendlichen Spaziergängen zu besichtigen. Die Fenster unserer Branche sind dann gewöhnlich wie mit Panzern verschlossen und treiben den Schaulustigen vor die Geschäfte der anderen Branchen. An Sonntagen, wo in den Straßen besonderer Verkehr herrscht, verlohnt es sich, eine besondere Innendekoration aufzubauen, die durch das nicht verschlossene Fenster oder durch die nicht verhängte Ladenfüllung zu besichtigen ist.

Was sollen wir denn jetzt dekorieren? Es ist die Zeit, wo die Tage kürzer werden und es dem Menschen schwer wird, sich morgens rechtzeitig aus den Federn zu erheben. Die Weckerzeit ist gekommen. Wecker lassen sich am besten in einer Sonderausstellung zeigen. In früheren Jahren habe ich ihrer mehrere beschrieben. Ich erinnere an die Pyramide, die umgefallene Weckerkiste, die die Scheibe angeblich zerschlagen hat, die Lohnlüte und andere. Es gibt noch viele andere wirkungsvolle Blickfänge. Findet man gar keinen Blickfang, dann bediene man sich eines anderen Tricks, um die Kunden auf das Fenster aufmerksam zu machen. Man bringe oben im Schaufenster eine elektrische Klingel an; der Schläger der Klingel soll aber nicht an eine Glocke, sondern an die Fensterscheibe schlagen. Zwischen die Anlage schalte man eine Blinkuhr, die in gewissen Zeitabständen das Trommeln an die Fensterscheibe besorgt.

Man begehe auch nicht den bei uns so häufigen

Fehler, die schweren Wecker auf Glasplatten zu dekorieren. Bewegliche Holzbauten in allen Formen sollen hierzu Verwendung finden. Sind mehrere Fenster da, so sollte mindestens ein Fenster mit einer Spezialdekoration gezeigt werden. Man setze sich mit einem am Platze gut bekannten Möbelgeschäft in Verbindung und zeige in einem der Fenster eine Wohnküche mit Küchenuhr, Eieruhr und Tafelgerät, die als gern gesehene und preiswerte Weihnachtsgeschenke angepriesen werden. Bei einer solchen Dekoration bekleidet man die Seiten- und Rückwand des Fensters mit einer Küchentapete.

Die Sprechmaschinenindustrie bietet heute durch die Möglichkeit, Schallplatten auf Radio wiederzugeben, ungeahnte Werbemöglichkeiten auch für unsere Branche. Man stelle sich für unsere Branche folgende Dekoration vor: In der Mitte des Fensters steht ein kleiner Tisch, auf dem die verschiedensten Schmuckstücke ausgelegt sind, und zwar so, daß auch der Vorübergehende sie bequem besichtigen kann. Am Tische sitzen ein Herr und eine Dame in eleganter Kleidung, die selbst Schmuck tragen und sich den ausgelegten betrachten. Im Vordergrund ein schräg aufgestelltes Schild in Goldrahmen mit der Aufschrift: „Zur Ball- oder Theaterkleidung gehört Schmuck!“ Hinter der Lüftungsscheibe im Schaufenster ist ein Lautsprecher angebracht, und nun läßt man von Zeit zu Zeit im Innern des Ladens eine Platte abspielen, z. B. „Zwei Herzen im Dreivierteltakt“ oder ähnliche. Die gleiche Dekoration läßt sich auch für Uhren verwenden, indem man statt Schmuck Uhren ausbreitet und durch den Lautsprecher Löwes Ballade von der Uhr ertönen läßt.

Bei allen Dekorationen um die Weihnachtszeit darf man die Kinderseele nicht außer acht lassen. Gerade die Kleinen sind in diesen Wochen voller Erwartung und ziehen die Eltern von Fenster zu Fenster. Für uns sind sie in dieser Zeit die besten Verkaufshelfer. Sie bleiben bestimmt auch vor unseren Fenstern stehen, wenn in der Ecke eine Eisenbahn läuft. Man kann eine solche Eisenbahn sehr wohl mit den ausgestellten Waren in Beziehung bringen, indem man ein kleines Schild mit den Worten anbringt: „Die deutsche Uhren- und Schmuckindustrie führt schon jetzt meinem Geschäft die Auswahl für Ihre Weihnachtsgeschenke zu.“ In die einzelnen Wägelchen lassen sich dann verschiedene Geschenkartikel legen.

In einer Großstadt eignet sich auch die Dekorationsarbeit in einem Fenster kurz vor Weihnachten als Blickfang. Alle die Dinge, die ins Fenster sollen, liegen im