

ist Verkauf das Primäre, und die gesamte Erzeugung ist schließlich von der Nachfrage des Marktes abhängig, die der Verkauf hervorzurufen vermag. Es wird im Verkauf verschwendet. Und wie! Nur hört man kaum davon. Überall wird von Verkaufserfolgen gesprochen, ihr Verhältnis zu den Verkaufsmißerfolgen dagegen schamhaft verschwiegen. Wer Augen hat und sehen kann, dem wird es nicht schwerfallen, Verschwendungsmerkmale in den Verkaufsmäßen sehr vieler Firmen festzustellen. Ungezählte Millionen werden jährlich für Reklamezwecke ausgegeben, ohne gründliche Voruntersuchung der Verkaufsmöglichkeiten! Wie viele Firmen haben z. B. für ihre Verkaufsorganisation ein verkehrtes System gewählt, das ihnen am Mark zehrt. Sogar bis in die Kreise der Verbraucher ist die Erkenntnis von der „Verschwendung im Handel“ schon gedrungen.

Es ist also höchste Zeit, den Verkauf jeder Art nicht mehr nach veralteten Faustregeln zu betreiben, sondern man muß endlich frische Ideen für den Verkauf erlangen, in die Erfahrungen und die Grundsätze anderer erfolgreicher Geschäftsleute hineinsehen, wissen, wie das erfolgreiche Ausland seine großen Umsätze erzielt, daraus für Deutschland unerschöpfliche Anregungen gewinnen. Die Wege hierzu zeigt die „Verkaufspraxis“, diese von Victor Vogt herausgegebene Monatsschrift für erfahrene Geschäftsleute aller Zweige. Mit Staunen haben wir schon oft den unerhört raschen Aufstieg dieser Zeitschrift verfolgt, die in den letzten drei Jahren 12000 fortschrittliche Geschäftsleute aller Geschäftszweige als begeisterte Freunde um sich gesammelt hat; ein Beweis, daß sie ein wichtiges Mittel neuzeitlicher Geschäftsförderung ist.

Der Hauptgrund hierfür ist wohl darin zu erblicken, daß der Herausgeber Victor Vogt, der schon früher viele Betriebe reorganisiert hat, als Leiter eines großen Betriebes selbst mitten in den Tagessorgen des Geschäftsmannes, der Umsatz und Gewinn zu schaffen hat, drinsteht und die neuen Verkaufsideen und Umsatzpläne, die er in seiner Zeitschrift bietet, sozusagen am eigenen Leibe erprobt. Es ist echter deutscher Fortschritt, den die „Verkaufspraxis“ sachlich und bescheiden bietet, himmelweit entfernt von dem üblichen Bluff überseeischer Wunderdoktoren, die sich als Heiland der Geschäftswelt preisen.

Wir sind überzeugt, daß — genau wie unsere Schriftleitung selbst — jeder Leser eines Heftes (der Verlag gibt Probehefte gratis!) dieser einzig dastehenden Zeitschrift das nächste mit Spannung erwartet, um sogleich eine Anregung daraus mit Gewinn in die Praxis umzusetzen. (VIII/50)

Patentschau

Patentanmeldungen

- 83a, 45. J. 63.30. Gebrüder Junghans AG. und Helmut Junghans, Schramberg (Würtf.). Uhrwerkplatine; Zusatz zur Anmeldung J. 37181. 19. 4. 30.
- 83a, 58. S. 127.30. Ignaz Sas, Kaschau, Tschecho-Slowakische Republik; Vertr.: Dipl.-Ing. F. Seemann und Dipl.-Ing. E. Vorwerk, Pat.-Anwälte, Berlin SW 11. Uhr mit Weckwerk. 12. 9. 30.
- 83b, 7. K. 112375. Bruno Krauß, Derenburg a. H. Elektromotorischer Antrieb von Zusatztriebwerken bei Uhren- und

Laufwerken mit eigener, durch denselben Motor aufgezogener Triebfeder. 1. 12. 28.

- 83c, 3. L. 8.30. August Lindner, Augsburg, Hornungstraße 63. Vorrichtung zum Halten von beliebigen Werkzeugen und Maschindchen für die Uhrmacherei. 7. 8. 30.
- 83b, 2. A. 47729. Allgemeine Elektrizitäts-Gesellschaft, Berlin NW 40, Friedrich-Karl-Ufer 2-4. Einrichtung zur Durchführung des Betriebes elektrischer Nebenuhren mittels Wechselstromverteilungsnetze beim Parallelarbeiten mehrerer Kraftwerke. 8. 5. 26.

Edelmetallmarkt

Der Inlands-Konventionspreis des Verbandes der Silberwarenfabrikanten Deutschlands E. V. für 800-Silber beträgt vom 8. Dezember bis 14. Dezember 1930 55 RM, für 835 58 RM, für 925 63 RM je Kilo. (XI)

Edelmetallpreise in Pforzheim. Darmstädter und Nationalbank, Zweigniederlassung Pforzheim. (XI)

Datum	Barrengold p. g		Feinsilber p. kg		Platin p. g	
	Geld	Brief	Geld	Brief	Geld	Brief
3. 12.	—	2,814	—	49,40—51,20	—	4,20
4. 12.	—	2,814	—	49,80—51,60	—	4,20
5. 12.	—	2,814	—	49,20—51,00	—	4,20
6. 12.	—	2,814	—	48,80—50,60	—	4,20
8. 12.	—	2,814	—	48,10—49,90	—	4,20
9. 12.	—	2,814	—	48,30—50,10	—	4,35

Ankaufpreise der Edelmetallhandlungen für Edelmetalle vom 6. Dezember 1930:

Feingold	2,80 RM je Gramm	Feinsilber	47,80 RM je kg
750/000	2,00 " " "	900/000	40,92 " " "
585/000	1,56 " " "	830/000	35,85 " " "
333/000	0,86 " " "	800/000	34,41 " " "

Verkaufpreise der Edelmetallhandlungen für Edelmetalle vom 6. Dezember 1930:

Feinsilber	48,80 RM je Kilo	Rein Platin	4,55 RM je Gramm
Feingold	2814,00 " " "	Platin 96% mit 4% Palladium	4,45 RM je Gramm
Bei kleineren Mengen	2,84 RM je Gramm	Platin mit 4% Kupfer	4,35 RM je Gramm

Die nächste Nummer erscheint am 19. Dezbr. Schlusstag für Text am 13. Dezbr. früh 8 Uhr für Anzeigen am 15. Dezbr. früh 8 Uhr für Arbeitsmarkt am 17. Dezbr. abends

Herausgegeben vom Zentralverband der Deutschen Uhrmacher E. V., Halle a. d. S. — Verantwortlich für die Schriftleitung: W. König, Halle a. d. S. — Verantwortlich für die Anzeigen: A. Scholze, Halle a. d. S. — Druck von Wilhelm Knapp, Halle a. d. S. — Alle Zuschriften in geschäftl. Angelegenheiten (Insert- und Abonnementsbestellungen), Geldsendungen usw. sind an die Geschäftsstelle in Halle a. d. S. 1, Mühlweg 19, zu richten, Zuschrift an die Schriftleit. nach Halle a. d. S. 2, Königsstr. 84

SILBER-CHROM ANKERWERK



Bj.ds AA.ds Bj ds

Bild 18-20

neue heiten und verkaufs schlager

filius

uhrenlager berlin - seydelstr. 21 .+