

Wempe wollte mich bisher nicht haben, denn mein einziger Wert ist Billigkeit. Lerna aber, luhra Wempe nicht nur Bestes, sondern auch Billigstes Wempe will beweisen, daß ein Fachgeschäft billig sein kann, wenn man ebenso geringe Qualitätsansprüche stellt wie an ein Nicht-Fachgeschäft.



Beweist „Billig“

# Ich hab' nur mal bei Qualität gelegen!

Ich habe nicht die Wempe-Qualität. Aber es gibt so viele Zwecke für die nur Billiges in Frage kommt. Da werden Sie restlos Freude an mir haben, denn meine einzige Aufgabe ist, am billigsten zu sein! Ich bin es! Hier einige Beispiele:

Küchen-Uhren in vielen feinen Farben

**3.-**

Zigaretten-Etuis aus Silber

**6.-**

**Damen-Armband-Uhren** mit Schweizer Zylinder-Werken

Tula u. Walz Gold-Double dieselbe in kleiner Form massiv 14 Kar. Gold

**6.- 10.- 12<sup>50</sup>**

Abb. 5

**Herren-Armbanduhren** mit Schweizer Zylinder-Werken

Nickel-Gehäuse Walz-Gold-Double

**6.- 10.-**

Jede **WEMPE** Filiale hat eine Abteilung **B**

richtig und gut und preiswert bedient zu sein. Wenn also in dem Abwehrkampf die billigste Preislage mit einem sehr geringen Aufschlag kalkuliert werden muß, ja, wenn sie aus Abwehrgründen zum Einkaufspreis oder gar darunter verkauft werden muß, so kann der Schaden niemals groß werden, weil eben der Absatz in den Anfangspreislagen stets ein geringer sein wird. Das bestätigt uns ja auch der Kollege, der Gegner des Abwehrkampfes ist und der dann fortfährt: „daß der billige Wecker ganz selten gekauft wird; der Kunde fordert fast immer eine bessere Qualität.“ Der Nutzen, daß man Kundschaft in den Laden hineinbekommt und daß man dem Fachgeschäft den Ruf sichert, ebenso leistungsfähig und billig zu sein wie das Warenhaus, ist viel wertvoller als die kleinen Opfer, die man in der Anfangspreislage bringen muß.

Wir hoffen, daß es gelingt, auf der ganzen Linie in einheitlicher Front, mit gleichen Mitteln und mit gleicher Ausrüstung den Kampf für das Fachgeschäft zu führen.

Wird der Kampf so geführt, so wird es auch möglich sein, in kurzer Zeit zu einer Verständigung mit den Außenseitern über die Anfangspreislagen zu kommen. Das muß immer das Ziel bleiben. Nicht der Kampf ist Ziel und Zweck, sondern auch hier die Verständigung. Warum soll es nicht möglich sein, mit den Außenseitern sich über die Anfangspreislagen zu einigen? Wenn der Außenseiter sieht, daß er mit seinen Anfangspreislagen nicht allein steht, sondern daß das Fachgeschäft automatisch folgt, wird er bald einsehen, daß so niedrige Anfangspreislagen gar keinen Sinn haben. Der Boden für eine Verständigung ist geebnet! Hoffen wir, daß dieses Ziel recht bald erreicht wird, dann können wir einen großen Gewinn für das Fachgeschäft buchen! (I 546)

bemänteln. Ganz im Gegenteil muß das Fachgeschäft – und das muß immer wieder gesagt werden – bewußt die Minderqualität als solche dem Publikum anbieten und verkaufen.

Die Erfahrung beweist, daß die niedrigste Preislage am wenigsten gekauft wird, ganz gleichgültig, ob es sich um den billigsten Wein auf der Weinkarte handelt oder um den billigsten Wecker. Die Kundschaft lehnt die billigste Ware schon aus dem Grunde ab, „weil das Billigste doch nichts sein kann“.

Die mittleren Preislagen werden am meisten gekauft.

Der Anfangspreis hat aber die wichtige Aufgabe, den Kunden erst in den Laden hereinzubringen. Es hängt dann von der Erziehung des Verkäufers ab, ob er es versteht, dem Kunden eine mittlere Preislage zu verkaufen, und daß der Kunde dabei das Gefühl bekommt,

## „Wer hat recht?“ Eine letzte Erwiderung

Von Georg F. Bley

So wertvoll die in dieser Auseinandersetzung aufgeworfenen Fragen und ihre teilweise Klärung auch für unsere übrigen wissensdurstigen Leser gewesen sein mögen, wir glauben doch, daß unsere Herren Fachgelehrten sich nicht gänzlich einigen werden. Weil Herr Kollege Bley die Streitfrage aufgeworfen hat, geben wir ihm noch einmal das Wort zu einer letzten Zusammenfassung der bisher gewonnenen Erkenntnisse. Damit betrachten wir die Angelegenheit als abgeschlossen.

Die Schriflleitung.

Aus den Erklärungen des Herrn Prof. Dr. Bock in Nr. 6 der UHRMACHERKUNST, S. 109, lernt man zunächst, daß der Vergleich mit der auf den Kopf gestellten Flasche nicht zutreffend ist.

Es gehört für den Uhrmacher, in dessen täglicher Arbeit viel erstaunlichere Jongleurkunststückchen ausgeführt werden müssen als dieses, sicher keine Kunst dazu, eine Unruh in die Stellung Abb. 2 (Schenkel senkrecht) auf der Unruhwaage zu bringen. In dieser Stellung hat sie entschieden die Neigung, stehenzubleiben und auch ein wenig hin und her zu schwanken, wenn man die Unruhwaage, nach Uhrmacherart, ein wenig mit dem geriefelten Schraubenzieherheft kipelt.

Der Winkel, um den die Unruh in dieser Lage hin und her pendelt, wird nicht groß sein, und ich dachte, es müsse für den Theoretiker interessant sein, die Größe dieses Winkels zu errechnen und in Zahlen und Buchstaben festlegen, so ähnlich, wie das Übergewicht der Massen in Abb. 1 (Schenkel waagrecht) ja auch durch eine für die theoretische Uhrmacherei sehr beachtens-

werte Berechnung von Herrn Prof. Dr. Bock durchgeführt worden ist.

Dem Praktiker genügte ja schließlich ein Blick auf Abb. 1, um zu erkennen, daß in dieser Stellung die größere Schwerpunktverlagerung durch die Federung der Unruhreifen entstehen muß. Wieviel das in Kilogramm

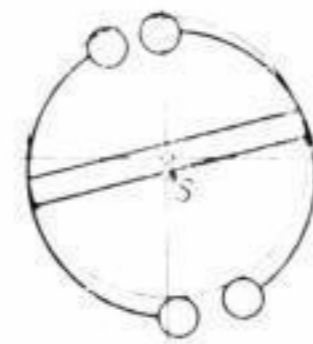


Abb. 1

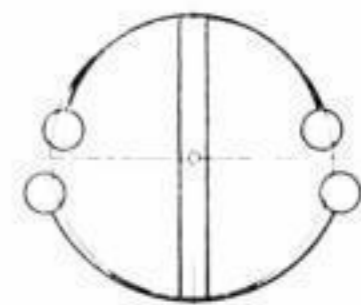


Abb. 2

oder Milligramm beträgt, wird ihn wenig kümmern. In der Stellung mit senkrechten Schenkeln (Abb. 2) hat die Unruh mit vier Gewichtmassen aber auch Schwerpunktverlagerungen, wenschon geringere als bei den Stellungen mit waagerechten Schenkeln.

Bei den Schiffschronometerunruhen älterer Art mit nur zwei Gewichtmassen hingegen sind nur zwei solcher Stellungen vorhanden, wie aus den praktischen Versuchen des Herrn Hugo Müller bekannt wurde. Der gründlichen