

wir die näheren Verhältnisse und die besonderen Wünsche kennen.

Ihrer Mitteilung sehen wir gern entgegen und grüßen inzwischen

Fabrik N. N.“

Antwort des Uhrmachers

„Im Besiß Ihres Schreibens, bedauere ich, Ihnen mitteilen zu müssen, daß ich mich um die mir be-

zeichnete Uhrenanlage nicht bewerbe. Ich habe mich bereits einmal ohne Erfolg um eine solche Anlage beworben, und das ist der Grund, weshalb ich mich jetzt nicht mehr bewerbe.“

Dieser Fall war nicht vereinzelt, sondern auch in anderen Fällen lehnten es Uhrmacher ab, sich der kleinen Mühe zu unterziehen und ein Angebot zu machen. Finden Sie, daß diese Uhrmacher sich richtig verhalten haben?
(I/712)

Schaufensterkurse in Halle (Saale)

Auf Anregung der Vierteljahrsversammlung der Innung Halle und Umgebung wurden in den Räumen des Zentralverbandes Schaufensterdekorkurse veranstaltet. Da die Teilnehmerzahl über Erwarten groß war, wurden die Teilnehmer in drei Gruppen eingeteilt. Der erste Kursus fand statt am 4., 5., 6. November, der zweite am 9., 10., 11. November, der dritte am 13., 17. u. 19. November. Die Gesamtteilnehmerzahl war 36.

Für jeden Kursusabend war eine besondere Arbeit vorgesehen. Es wurden behandelt: 1. Schaufensterplakate, Texte und Preisschilder; 2. Blickfänge; 3. Dekorationsaufbauten. Alle Arbeiten wurden nicht nur gezeigt und vorgeführt, sondern von allen Kursusteilnehmern selbst geübt und auch ausgeführt.

Das Textplakat im Schaufenster wurde von dem Vortragenden, E. Rautenberg, als wichtiger Teil der Schaufensterdekoration sehr ausführlich behandelt. — Die wichtigsten Bedingungen für ein gutes Plakat sind: kurze, schlagwortartige Texte, übersichtliche Anordnung und gute Verteilung der Schrift. Dabei sind die Abstände von Buchstabe zu Buchstabe, von Zeile zu Zeile und von Wort zu Wort zu berücksichtigen. Die Aufgabe für die Teilnehmer war folgende: Jeder bekam einen weißen Plakatkarton und eine bestimmte Zahl loser Kartonbuchstaben und mußte damit einen Schaufenstertext wirksam zusammenstellen.

Interessant war die Beobachtung, daß die Arbeiten der Damen durchweg weit besser waren als die der Herren. Bevor den Teilnehmern gesagt wurde, worauf es bei einem Textplakat ankommt, wurden fast durchweg Fehler gemacht. Erst nachdem diese Fehler kritisiert und die besonderen Merkmale eines guten Textplakates besprochen wurden, waren die Resultate überraschend gut. Daraus ist zu ersehen, daß es nötig ist, immer wieder zu sagen, worauf es ankommt. Es fehlte bisher an der nötigen Unterweisung.

Blickfang. Es wurde von dem Vortragenden E. Rautenberg gezeigt, wie man mit geringen Mitteln schnell einen wirkungsvollen Blickfang für das Schaufenster herstellen kann. Verwendet wurden verschiedenfarbige Plakatkartons, Kartonbuchstaben, billige Kunstseidensstoffe usw. Die Kursusteilnehmer mußten dann selbst Blickfänge entwerfen. Jeder mußte zunächst auf kleine Kartons im gleichen Verhältnis wie die Schaufensterrückwand Blickfänge anbringen. Aus farbigen, gummierten Papieren wurden verschiedene Formen (Kerzen, Sterne, stilisierte Weihnachtsbäume, Quadrate, Dreiecke, Streifen usw.) ausgeschnitten und auf die Kartongrundfläche aufgeklebt.

Allen Teilnehmern wurde das Finden einer guten Idee schwerer als die Ausführung. Die meisten kamen überhaupt nicht darauf, etwas Neues zu bringen. Die Ausführung selbst machte nicht allzu große Schwierigkeiten. Diese Wahrnehmung bringt uns zu der Überzeugung, daß es künftig darauf ankommen wird, den Uhrengeschäften immer wieder neue Ideen und An-

regungen für ihre Schaufenster zu geben. Die besten der klein ausgeführten Blickfänge wurden von den Teilnehmern in der richtigen Größe für das Schaufenster hergestellt.

Dekorationsaufbauten. Hier wurde gezeigt, wie man unter Verwendung des Schaufensterbaukastens das Fenster immer wieder mit sehr geringem Zeitaufwand ändern kann. Das Interesse hierfür war bei den Teilnehmern sehr groß. Es beteiligten sich alle an der Dekoration an dem großen und dem kleinen Versuchsschaufenster, die uns seinerzeit liebenswürdigerweise von der Firma Gebrüder Junghans zur Verfügung gestellt wurden, sehr lebhaft. Im allgemeinen wurde anerkannt, daß diese Art der Schaufensterdekoration für den Uhrmacher die praktischste und wirkungsvollste sei. Eine ganze Reihe der Kursusteilnehmer will demnächst solche Schaufensterbaukasten anschaffen. Das wäre zu begrüßen, weil dadurch die althergebrachten Uhrmacherschaufenster mit ihrer langweiligen, immer gleichen Aufmachung etwas verschwinden würden.

Am dritten Abend der Schaufensterkurse fand noch ein Vortrag mit Lichtbildern des Herrn Direktor König statt, der ebenfalls starke Beachtung bei den Teilnehmern fand. In diesem Vortrag wurde auf die vielen Fehler hingewiesen, die bei der Kundenbehandlung gemacht werden. Es wurde besprochen, wie man Ware anbietet, ob viel oder wenig, in welcher Preislage, und

**Zu Neujahr
das Lagerbuch abschaffen!**

Besser als jede Art gebundener Lagerbuchführung hat sich die Lagerkartei des Zentralverbandes bewährt. Hier ihre mannigfaltigen Vorzüge zu schildern, ist wegen Platzmangel nicht möglich. Aber fragen Sie einen von den vielen Kollegen, die seit Jahr und Tag damit arbeiten. Bei jedem Jahresschluß werden es mehr, die ihre Zufriedenheit mit dieser praktischen Einrichtung bezeugen. Einfachheit, Übersichtlichkeit und Fortfall vieler zeitraubender Schreibereien, das wird auch Ihnen die Geschäftsführung erleichtern.

Die vollständige Kartei, ausreichend für ein Mittengeschäft, kostet:

100 Karteikarten	6,— RM.
10 Leitkarten	5,— „
10 Sammelkarten	—,40 „
1 ausführl. Anleitung f. d. Lagerkartei	—,50 „
1 Karteikasten	5,— „
	<hr/>
	16,90 RM.

Bestellungen werden von unserer Versandabteilung sofort ausgeführt.

Zentralverband der Deutschen Uhrmacher (Einheitsverband)
Halle (Saale) :: Königstraße 84