

Die wirtschaftliche Lage zwingt auch die Fachzeitschriften dazu, Einsparungen vorzunehmen, um möglichst die gleiche Leistungsfähigkeit zu behalten. Aus diesem Grunde bitten wir die Schriftführer der Organisationen, in ihren Vereinsberichten nur das aufzunehmen, was für die Allgemeinheit von Interesse ist, dagegen aber alles fortzulassen, was nur rein örtliche Bedeutung hat oder selbstverständlich ist. Die Schriftleitungen aller Fachzeitschriften sind gezwungen, um auf dem beschränkten Raum einen möglichst großen Stoff unterzubringen, in den Berichten alles das zu streichen, was nicht für die Allgemeinheit von Interesse ist, und allzu breite Ausführungen zusammenzufassen.

Wir bitten, den Maßnahmen, deren Notwendigkeit durch die jetzige Wirtschaftslage diktiert ist, Verständnis entgegenzubringen.

Nordwestdeutscher Uhrmacherverband, Sitz Bremen

Am Sonntag, dem 10. April, wird Herr H. W. Tümena aus Halle (Saale), der Leiter der Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel, in der „Jacobihalle“ zu Bremen, nachmittags 3 1/2 Uhr, einen Lichtbildvortrag halten über „Wichtige Zeitfragen des Uhrenfachhandels“.

Wir laden die Kollegen mit ihren Damen und Angehörigen zu dieser völlig kostenlosen Veranstaltung hiermit höflichst ein und bitten um recht zahlreichen Besuch. Am Vormittag werden die bremischen Großhandlungen offen halten. (VII/525)

Der Vorstand:

Bierhenke, Möller, Brebbermann.

Landesverband Baden, Mannheim

An unsere Mitglieder! Wir geben bekannt, daß der Prozeß gegen den Uhrmacher Klaußmann in Mannheim vom Oberlandesgericht zu unseren Gunsten entschieden wurde.

Die Berufung gegen den Erlaß einer vorläufigen Verfügung auf Unterlassung der Verbreitung der unlauteren Flugblätter wurde kostenpflichtig verworfen.

Der Kampf um das Zugabeunwesen ist aber immer noch fortzusetzen, denn der Gesetzentwurf ist eine Halbheit und dient unseren Belangen nur wenig.

In der Werkstattzeitung der I.-G. Farbenindustrie Nr. 2 vom Februar sind Uhren abgebildet aus der Verkaufsstelle des Reisebüros, Werk Ludwigshafen.

Wir lassen diese dem Zentralverband zugehen¹⁾ und müssen unser Befremden ausdrücken, daß der I.-G. Farbenindustrie überhaupt ein solcher Handel gestattet ist, und daß es überhaupt Fabrikanten oder sonstige Lieferanten gibt, die den ohnedies um seine Existenz schwer leidenden Fachhandel in so unverantwortlicher Weise in den Rücken fallen und schädigen.

Wann sieht der Fachhandel endlich ein, daß nur eine straffe Organisation und ein engster Zusammenschluß aller Kräfte zum Kampf gegen solche Auswüchse uns zu retten vermag? Niemand denkt daran, uns zu helfen, wenn wir uns nicht selbst aufrufen, den schärfsten Kampf gegen die Untergrabungen unseres Berufes, unserer Existenz, aufzunehmen.

Die Herren Obermeister bitten wir um Erledigung unseres Rundschreibens vom 10. März betreffs der Mitgliederlisten.

Der Beitrag an den Zentralverband beträgt ab 1. April nur noch 1,50 RM. Wir machen ganz besonders darauf aufmerksam, daß wir jede Verantwortung ablehnen, wenn sich Weiterungen ergeben sollten in einem Todesfalle betreffs Auszahlung des Sterbegeldes. Die Beiträge müssen frühzeitig abgeführt werden, sonst geht jeder Anspruch verloren. Wir bitten gleichzeitig, die rückständigen Beiträge an den Verband abzuführen. (VII/537)

Fleig.

Mannheim. (Uhrmacher-Zwangsinning.) Die außerordentliche Generalversammlung findet am Donnerstag, dem 21. April, abends 8 1/2 Uhr, im „Hotel Union“ statt. Tagesordnung: 1. Verlesen des letzten Protokolls. 2. Kassenbericht. 3. Neuwahl sätzungsgemäß ausscheidender Vorstandsmitglieder. 4. Anschluß an das Ortskartell des selbständigen Mittelstandes. 5. Lichtstreik. 6. Gründung einer Einkaufsgemeinschaft für Uhren. 7. Uhrenverkauf durch die Anilin- und Sodafabrik. 8. Prozeß Klaußmann. 9. Anträge. 10. Verschiedenes. — Anträge zur Generalversammlung sind mindestens acht Tage vor der Sitzung dem Vorstand einzureichen.

Bei dieser Gelegenheit geben wir bekannt, daß die Arbeiten der Schüler unserer Fachschule allseitig guten Anklang gefunden haben. Der Besuch der Ausstellungen der Gewerbeschulen war außerordentlich stark. Wir empfehlen dringend, doch die Lehrlinge anweisen zu wollen, unsere Fachschule zu besuchen. Nähere Auskunft erteilt der Vorstand. Die Neueinstellung von Lehrlingen ist in der heutigen Zeit mit größter Vorsicht an-

¹⁾ Dem Zentralverband ist diese Nachricht bereits von anderer Seite zugegangen, entsprechende Schritte bei den maßgebenden Stellen sind eingeleitet.

zuordnen. Insbesondere empfehlen wir, die vorhergehende Eignungsprüfung zu verlangen. Daß eine gute Schulbildung vor allem erforderlich sein muß, ist besonders zu berücksichtigen. (VII/533)

Nürnberg. (Uhrmacher-Zwangsinning.) Am Donnerstag, dem 14. April, findet unsere zweite Pflichtversammlung im „Künstlerhaus“, Königstraße 93, 14 1/2 Uhr, statt. Unentschuldig fehlende Mitglieder müssen sätzungsgemäß in Ordnungsstrafe genommen werden. (VII/539)

Die Vorstandschaft. I. A.: Emil Richter, I. Schriftführer.

Oels. (Uhrmacher-Zwangsinning.) Sonntag, den 17. April 1932, nachmittags 2 Uhr, in Oels, „Bahnhofshotel“, ordentliche Hauptversammlung. Tagesordnung: 1. Lehrlingsaufnahmen. 2. Jahresbericht. 3. Kassenbericht — Kassenprüfung. 4. Beitragseinzahlung — Sterbegeld. 5. Sätzungsänderung: § 1 soll den Zusatz erhalten: „mit Ausschluß des Amtsgerichtsbezirks Trachenberg“. 6. Wahl des Schriftführers (§ 28 der Sätzungen). 7. Bewilligung des Zuschusses für den Obermeisterkursus der Handwerkskammer. 8. Vortrag über die wichtigsten Rechtsfragen aus dem handwerklichen Leben. (Obermeister.) 9. Anträge zu den Tagungen — Beschiedung derselben. 10. Mitteilungen — Aussprache. (VII/538)

R. Methner.

Oppeln. (Uhrmacher-Zwangsinning.) Unsere Quartalsversammlung findet am Sonntag, dem 24. April, nachmittags 3 Uhr, im „Deutschen Haus“, Oppeln, Kraukauer Straße 40, statt. (VII/534)

F. Sterz, Obermeister.

Rochlitz (Sa.). (Uhrmacher-Zwangsinning.) Unsere diesjährige Frühjahrsversammlung findet am Mittwoch, dem 25. Mai, 12 Uhr, in Rötha, „Obstweinschänke“, statt. (VII/529)

Stolp. (Uhrmacher- und Goldschmiede-Zwangsinning.) Innungsversammlung am 17. April 1932, 3 Uhr, in Stolp, „Kaufmanns Wallhaus“ (I. Stock). Tagesordnung: 1. Verlesen der letzten Niederschrift; 2. Besprechung der Eingänge; 3. Anträge für den Provinzialverbandstag am 29. Mai in Neustettin und Beteiligung an demselben; 4. Verschiedenes.

Da dieses Mal die Versammlung laut Beschluß der Sitzung vom 19. Januar an einem Sonntag stattfindet, werden die Kollegen gebeten, sich recht zahlreich zu beteiligen. Es können die verbilligten Sonntagskarten benutzt werden. Wer nicht erscheint, verfällt in Strafe. Wahrscheinlich wird die Sommerversammlung ausfallen bzw. mit der Herbstsitzung zusammengelegt. Es soll auch über eine verbilligte Fahrgelegenheit zum Verbandstag nach Neustettin verhandelt werden. (VII/535)

Willy Schübner, Obermeister.

Herford. (Uhrmacher-Zwangsinning.) Am 7. März hatte die Innung zu einer besonderen Veranstaltung eingeladen, zu der nicht nur die Uhrmacher aus Herford, sondern auch viele Teilnehmer der Innungen Bielefeld, Minden und Lippe erschienen waren. In der Veranstaltung sprach der Leiter der „Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel“, Herr Tümena (Halle a. d. S.).

Herr Obermeister Kremeyer (Herford) begrüßte die zahlreich erschienenen Uhrmacher und Damen. Herr Tümena hielt einen etwa einstündigen Vortrag über das Thema: „Durch neuzeitliche Verkaufsmethoden — höhere Rentabilität.“ Er führte aus, daß es für den Uhrmacher besonders notwendig sei, sich mit kaufmännischen Fragen zu beschäftigen, da er gewissermaßen zwei Berufe ausfüllen müsse: Auf der einen Seite solle er ein guter Uhrmacher, auf der anderen Seite ein guter Kaufmann sein. Es genüge nicht für die Führung eines Geschäftes, die Uhrmacherei zu beherrschen, man müsse sich auch mit den kaufmännischen Fragen beschäftigen. Dazu gehöre vor allem eine gute Verkaufsmethode. Der Redner forderte vom erfolgreichen Verkäufer, daß er Kundendienst treiben solle, d. h. er müsse seine Verkaufsmethode stets unter dem Gesichtspunkt handhaben: Mit welcher Ware kann ich am besten meinem Kunden dienen?

Auch mit den Fragen der Behandlung verschiedener Kunden müsse sich der Uhrmacher beschäftigen, jedoch warnte der Referent vor dilettantischen Versuchen, aus den äußeren Merkmalen der Kunden, wie Gesichtsausdruck, Kleidung usw., eine Kundenpsychologie ableiten zu wollen. Es sei vielmehr notwendig, die Stimmungen der Kunden im Laden, die typisch für die Kaufatmosphäre seien, zu beobachten und daraus Rückschlüsse für die Behandlung der Kunden zu ziehen, denn es müssen entschlossene Kunden anders als unentschlossene, nervöse anders als bedächtige behandelt werden.

Die Verkaufshandlung, wie sie sein soll und wie nicht, erläuterte Herr Tümena an etwa 50 Lichtbildern, die Verkaufsszenen in Uhrengeschäften zeigten. Der Empfang des Kunden müsse freundlich gestaltet werden, beim Vorlegen der Ware sei darauf zu achten, daß sie nicht phrasenhaft, sondern sachlich mit den