



Abb. 7



Abb. 8

oben, schon Erwähnung fand. Als Kienzle mit seiner „Crometa“-Reklame in den Tageszeitungen und Illustrierten einsetzte, mußte diese Gelegenheit natürlich ausgenutzt werden, und es entstand Abb. 4. Durch einen Vorhang machte ich mein Fenster flacher und erzielte dadurch eine bessere Wirkung. Das Erscheinen der „Konsola“ brachte mich auf den gewagten Gedanken, nur eine einzige Uhr auszustellen (Abb. 5). Ich zog eine mit moderner Tapete überzogene Zwischenwand und befestigte daran eine Konsola. Vor diese Wand legte ich eine Perserbrücke

und stellte ein kleines, niederes Tischchen und ein Plakat mit der Aufschrift: „Konsola, die neue Zimmeruhr.“ Der Erfolg war gut. Eine andere Auslage, bei der ich mehrere Gruppen zusammenstellte und deren Wirkung meines Erachtens sehr gut war, zeigt Abb. 6. Hierbei wurde auch das amtliche Plakat über Annahme von Bedarfsdeckungsscheinen verwendet.

Daß zur Reichshandwerkerwoche 1933 in den Schaufenstern das Uhrmacherwerkzeug eine große Rolle spielen würde, konnte man sich im voraus denken. Dies veranlaßte mich, „etwas anderes“ zu bringen. Ich legte mir die Frage vor: Wie kann ich dem Vorübergehenden sagen, daß er auch beim Uhrmacher an der Arbeitsbeschaffung mithelfen kann. Die Lösung gibt Abb. 7. (Die große Uhr war natürlich in Gang.)

Daß ein Fenster immer nur in die Zeit paßt, in welcher es gemacht wurde, zeigt Abb. 8. Ich bin fest überzeugt, daß auch meine Vorfahren viel auf ihre Fenster hielten und somit die Auslage für die damalige Zeit gut war.

Ich würde mich freuen, wenn ich mit meinen Zeilen für die Weihnachtsauslagen einige Anregungen gegeben hätte. (I/276) Albert E. Krauß.

Sprechsaal

Anregungen eines Uhrmachers fürs Weihnachtsfenster

Mit dem Advent ist das Signal gegeben, das weihnachtliche Tannengrün zur Ausschmückung unseres Fensters heranzuziehen und damit das Herz des Kunden zum Kauf geneigter zu machen, wenn der Verstand oder auch – der Geldbeutel sein kühles „Veto“ spricht.

Eine große Anzahl der Uhrmacherschaufenster, sofern sie ohne Großuhren dekoriert sind, kranken an dem Übel, daß sie



zu hoch sind und daß unter dem großen freien Raum die kleinen Gegenstände fast verloren erscheinen. Besonders tritt dieser Umstand bei einer Betrachtung des Fensters aus größerer Entfernung auf, etwa von der gegenüberliegenden Straßenseite.



Eine gute Möglichkeit, diesem abzuwehren, besteht in dem Verkleiden des oberen Teiles der Scheibe mit blauem Papier, auf das kleine Goldsterne geklebt sind. Die Schrift, die sich in Gold sehr wirkungsvoll von dem blauen Untergrund abhebt, weist überzeugend auf die darunter ausgelegten Waren hin.

Das Fenster mit dem Satz „Denken Sie daran?“ kann unter Verwendung eines Kalenders mit dem 24. eindringlich für Geschenke werben. Auf einer darunter stehenden Schriftreihe kann beliebiger Text verwandt werden, entweder mit Bezug auf die darüber befindlichen Waren oder nur mit der Firmeninschrift, sofern sie nicht sonst im Fenster auffällig angebracht ist.

Ausschnitte in der Rückwand des Fensters konzentrieren den Blick des Beschauers in besonders eindringlicher Weise auf die dahinter sichtbaren Gegenstände. Einen wunderbaren Effekt gab das abgebildete Wandmotiv in den Farben: vorn dunkelgrün, hinten grau. Auch Silberwaren, wie Kannen u. dgl. lassen sich in dieser Weise gut zeigen.

Einen stimmungsvollen und zugkräftigen Blickfang bietet das bekannte Motiv mit dem Kometenschweif, den Blick des Vorübergehenden nach unten zu den Uhren usw. lenkend. Goldene Sterne auf blauem oder violetttem Grunde sind praktische und kontrastreiche Farben. Schöne Tafeln solcher Art lassen sich auch ohne viel Mühe mit großen Notenköpfen konstruieren, die die Anfänge von Weihnachtsliedern darstellen, wie: O du fröhliche, oder Stille Nacht, heilige Nacht. (V/277)

Warenhaus und Uhrenhandel

Zu dem Artikel in Nr. 46 der UHRMACHERKUNST

Wer glauben möchte, daß die Basar- und Warenhauskonzerne auf einige Unfreundlichkeiten hin ihren Uhrenhandel eingestellt hätten, der gibt sich nur einer frommen Selbsttäuschung hin. Daran ändert auch die Tatsache nichts, daß einzelne entschlossene Uhrmacher mit entsprechender Kapitalkraft da und dort Warenhausbestände aufgekauft haben, daß das Publikum angesichts der allgemeinen Stimmung sich eine Zeitlang scheute, Uhren im Basar zu kaufen.

Durch einen bekannten Uhrmacher veranlaßt, habe ich mir vor wenigen Tagen in einem Basar eine Stuhluhr gekauft, mit Wecker, rechteckigem Zifferblatt, mit Leuchtzahlen und -zeiger, mit Scharnieren, verchromt, 1 Jahr Garantie, um 3 RM, eine Uhr, die der Fachmann um diesen Preis nicht einkaufen kann. Der Einkaufspreis für ihn wäre etwa 5 RM. Das Werk ist nebenbei bemerkt recht ordentlich. Da fragt man sich doch: Wie ist das überhaupt möglich, und wohin sollen dabei die Fachgeschäfte kommen?

Der Fall ist nicht damit abgetan, daß wir die Sache als Ramschware verächtlich machen, denn das ist sie nicht. Der äußere Eindruck ist sehr gut, der innere mindestens gut, so daß es uns recht schwer fallen würde, das Ganze als minderwertig hinzustellen. Es liegt hier eine tatsächliche Preisunterbietung vor, welche ich mir nur damit zu erklären vermag, daß es sich um Warenposten handelt, welche infolge der katastrophalen Wirtschaftslage oder auf einem sonst nicht ganz einwandfreien Wege weil unter Preis eingekauft wurden. Durch solche Machenschaften werden der Lieferant oder Fabrikant einerseits sowie