

## Na, wie war's bei Ihnen?

So, das Weihnachtsfest hätten wir hinter uns, und somit wäre mal wieder der höchste Punkt in der Jahresumsatzkurve überschritten. Ich glaube, alle können mit dem Weihnachtsgeschäft zufrieden sein, d. h. mit Ausnahme derjenigen, die sich mit ihren kühnen Hoffnungen in die Vorkriegszeiten zurückversetzt hatten. Von den Vereinzelteten, die nie zufrieden sind, wollen wir nicht reden.

Wer seine Erwartungen nicht zu hoch geschraubt hatte, war sicher zufrieden, nachdem er einen Strich am 24. Dezember unter die letzten Wochen gezogen hat. Wohl die meisten haben zu dem besseren Verlauf des Weihnachtsgeschäftes einen guten Teil beigetragen. Es war erfreulich, die größeren Anstrengungen zu beobachten. Auf allen Gebieten wurde die Werbetrommel tüchtig geführt. Angefangen bei der Industrie, die in Zeitschriften und Zeitungen gute Publikumswerbungen machte, über die Markenvereinigungen, die kräftig für die Uhr warben, bis zum Uhrmacher waren alle am Uhrenverkauf Beteiligten kräftig bemüht, den Umsatz zu steigern.

Die Schaufenster waren sauber und in vielen Fällen auch gut dekoriert. Werbetriebe, Prospekte, Inserate und Kinodiapositive taten das übrige. Die Miesmacher haben wieder mal kein Recht behalten.

Und was nun? Auf den Lorbeeren auszuruhen, wäre der größte Fehler, den man machen kann. Wenn auch das Weihnachtsgeschäft einen großen Teil der vorherigen schlechten Monate herausgerissen hat, so ist das doch kein Grund, jetzt die Hände beschaulich in den Schoß zu legen. Hier müssen wir uns ein Beispiel an unserem großen Führer nehmen, der jedesmal, auch nach dem größten Sieg, sagte: „Der Kampf geht weiter.“

Auch unser Kampf im Geschäft muß sofort wieder aufgenommen werden. Der Kampf um den Kunden, der Kampf für die gute Uhr, überhaupt der Kampf für den ganzen Beruf. Es gilt daher, sofort wieder neue Pläne zu machen, und vor allen Dingen alles das, was an Weihnachten erinnert, aus dem Schaufenster zu nehmen. Oder glauben Sie etwa, daß sich die Vorübergehenden sehr freuen werden, wenn in Ihrem Fenster bis weit in den Januar hinein Tannenzweige, Christbaumkugeln, Schneeflocken usw. zu sehen sind? Oder daß jemand auf den Gedanken kommen würde, das Plakat mit dem Text: „Angezählte Ware wird gern bis Weihnachten zurückgelegt“, wenn es im Januar oder Februar im Fenster ist, wäre

schon wieder für das nächste Weihnachtsfest? Nein, so etwas ist ein Zeichen von Rückständigkeit. Machen Sie sich sofort nach Weihnachten auch einen Dekorationsplan für das ganze kommende Jahr, sie werden erstaunt sein über die vielen Möglichkeiten, die es gibt, dem Fenster immer wieder ein anderes Aussehen zu geben. Wenn Sie einen solchen Plan haben, fallen auch die Sorgen um das „Wie“ und „Was“ für die nächsten Dekorationen fort, denn Sie wissen immer, welche Dekoration folgt.

So gibt es Dekorationen für

die Inventurzeit,	ein Sportfenster,
die Einsegnung,	die Reisezeit,
die Konfirmation,	eine Reparaturwerbung,
die Kommunion,	den Herbst,
den Schulanfang,	eine Besteckwoche,
das Osterfest,	Gesellschafts- und Ge-
die Frühlingszeit,	brauchsuhren,
eine Schmuckwoche,	die Weihnachtszeit und
das Pfingstfest,	Silvester.
den Muttertag,	

Ferner sind örtliche Veranstaltungen beim Aufstellen des Planes zu berücksichtigen, nationale Feiern, große Sportfeste, Jahrmärkte, Schützenfeste, Jubiläen usw. Wenn man dann zu gegebener Zeit Spezialdekorationen macht, wie z. B.:

Die Uhr im Heim,	Technische Uhren,
Die deutsche Qualitätsuhr,	Küchenuhren,
Kurzzeitmesser für Sport	Der Werdegang der Uhren,
und Industrie,	Ehesandsdarlehen usw.,
Einst und jetzt,	

dann hat man für jeden Monat mindestens zwei verschiedene Dekorationen, denen eine bestimmte Idee zugrunde liegt und die dadurch stärker werben.

Versuchen wir mit allen uns zu Gebote stehenden Mitteln, die Umsatzkurve im Verlauf des Jahres höher zu bringen, und begnügen wir uns nicht mit den beiden Erhöhungen in der Kurve, die in kleinerem Umfang zu Ostern und in größerem zu Weihnachten auftreten. Solange ein guter Monat elf schlechte herausreißen muß, ist das Geschäft nicht gesund. Das Weihnachtsgeschäft hat uns Mut gemacht. Bleiben wir Optimisten für die nächste Zeit! (I/299)

E. Rautenberg.

## Notwendige Arbeiten nach dem 1. Januar

Von H. W. Tümena

Der Jahresabschluß ist nicht nur Anlaß zu besinnlichen Betrachtungen, sondern auch Anlaß zu einigen wichtigen Arbeiten.

### Bilanz

Bei der rein buchhalterischen Bilanz wird es für alle Betriebe, die sich noch mit veralteten Buchhaltungssystemen abmühen, wieder manches Kopfzerbrechen geben. Zum Trost sei der gute Rat gegeben, gleich nach der Bilanz 1933 mit einem neuen und wirklich neuzeitlichen Buchhaltungssystem zu beginnen. Die Bilanz 1933 kann dann (ohne Gewinn- und Verlustrechnung!) ohne weiteres in die neue Buchhaltung eingetragen werden.

Die Frage, welche Buchhaltung für den Uhrmacher die geeignetste und neuzeitlichste ist, ist seit Jahren

schon beantwortet. Die „Einheitsbuchführung für Uhrmacher“, die vom Zentralverband der Deutschen Uhrmacher geschaffen worden ist, erfüllt in idealer Weise alle Anforderungen, die man an eine leicht durchzuführende und dennoch in jeder Beziehung Aufschluß gebende Buchhaltung stellen muß. Besonders wichtig ist bei dieser Buchhaltung, daß sie eine genügende Unterteilung der Unkosten ermöglicht. Vorkenntnisse sind nicht notwendig, da die Anleitung alle auftauchenden Buchhaltungsarbeiten gemeinverständlich erklärt.

### Inventur

Für die Inventur haben wir in jedem Jahre darauf hingewiesen, daß eine sorgfältige Inventuraufnahme unbedingt notwendig ist. Abgesehen von den steuer-