

Weiter ist zu berücksichtigen, daß der Kunde „Auswahl“ sucht. Das wissen wir vom Verkauf her. Mit einer Armbanduhr zu 25 RM kann man kein Geschäft machen. Es müssen schon mehrere zum Ausschauen da sein. Lege ich nur eine ins Fenster, dann sagt der Kunde enttäuscht: „Der hat ja nichts!“ Ich bin daher der Auffassung, daß viel Ware im Schaufenster zu sehen sein muß. Ein Geschäft mit drei, vier oder gar noch mehr Schaufenstern kann es sich leisten, einige der Fenster für einen bestimmten Artikel mit wenig Ware zu dekorieren. Wer jedoch nur ein oder zwei Schaufenster hat, der muß viel Ware dekorieren. Was nicht im Schaufenster gezeigt wird, das wird auch nicht verkauft. Erfolgreiche Geschäftsinhaber haben immer nach diesem Grundsatz gehandelt, weil sie die Kunden kennen und die Umsatzstatistik ihnen diese Frage eindeutig beantwortet. Das Schaufensterproblem besteht darin, viele Waren wirkungsvoll zu dekorieren. Hierfür Wege aufzuweisen, ist sehr notwendig. Schaufenster, die barbarisch vollgestopft werden, sind natürlich vom Übel. Die Ware muß unter allen Umständen übersichtlich nach Waren- und Preisgruppen geordnet werden. Dazu ist zunächst notwendig, zu überlegen, was dekoriert werden soll. Dann sind Gruppen z. B. für Großuhren, Taschenuhren, Armbanduhr, Bestecke, Damenschmuck, Herrenschmuck usw. zu schaffen. Innerhalb dieser Gruppen ist nach Artikeln und Preisen zu unterteilen. Die viel geschmähte Symmetrie ist für viele Fenster durchaus zu empfehlen, wenn man die Waren in klarer Weise gruppiert und nicht etwa nur nach Platzverhältnissen irgendwo etwas aufhängt oder hinlegt. Man kann hier viel von den Stapeldekorationen anderer Branchen lernen. Absolut unzulässig sollte das Durcheinander von verschiedenen Warengruppen sein. Bei den Bestecken z. B. noch eine Stiluhr unterzubringen, weil „noch Platz“ ist, ist ebenso sinnlos wie ein Gemenge von Tischuhren und Schmuck.

Wenn die Frage geklärt ist, wieviel Ware übersichtlich und klar gezeigt wird, dann ist zu überlegen, wie wir den Passanten aufmerksam machen, dessen Gedanken nicht auf einen Einkauf in unserem Geschäft gerichtet sind. Dazu brauchen wir den interessanten „Blickfang“. Es ist durchaus möglich, auch in einem Fenster mit vielen Waren einen Blickfang an wirkungsvoller Stelle, also in der Mitte anzubringen. Das Mittelfeld wird gewissermaßen bei der Dekoration „ausgespart“. Hier erscheint ein Plakat, ein auffälliger Text, eine besonders interessante Ware od. dgl. Wir haben dann zwei Aufgaben gelöst: viel Ware für den suchenden Kunden und einen „Aufmerksamkeitsreger“ für den vorübergehenden Kunden.

Hinzuweisen ist auch darauf, daß das Schaufenster mit vielen Waren Abwechslung durch häufiges Umdekorieren bieten muß. Feste Plätze für die einzelnen Warengruppen sind langweilig. Alle zwei Wochen ist die Umdekorierung erforderlich. Anderer Stoff, andere Plätze, Neuheiten, das sind die Stichworte für die Umdekorierung. Auch die völlige Umgestaltung des Schaufensteraufbaues bei beweglicher Dekoration (Baukasten) ist anzuraten. Auch auf diesem Gebiete gibt es noch viel zu tun.

Ich gebe zu, daß es schwieriger ist, ein Schaufenster mit vielen Waren wirkungsvoll zu dekorieren, aber das darf uns nicht abschrecken. Wir müssen lediglich nach der Wirkung fragen. Für den Uhrmacher mit ein oder zwei Schaufenstern dürfte diese Frage aber entschieden sein. (V/454) A. S. in B.

Am Wendepunkt

Nicht alle Menschen sind von ihrem Ich durchdrungen. Schließlich bringt es der Kampf des Lebens mit sich, daß viele in gewisser Hinsicht an sich zuerst denken müssen, um nicht zu unterliegen. Oder glauben Sie, daß jemand sein Brot verschenkt und sich selbst mit der Rinde begnügt? Nicht alle sind Egoisten, jeder will verdienen, darum ist die Konkurrenz — keine Schmutzkonkurrenz — kein Dorn im Auge. Wo Warenhäuser stehen,

gehen täglich Tausende von Menschen vorbei, und demzufolge hat auch der einzelne Geschäftsmann Nutzen davon. Glauben Sie, daß der Wendepunkt sich so gestalten wird, wie Sie ihn wünschen? Wenn, wie Sie schreiben, die Uhrmacherei schon Jahrzehnte hindurch nicht seinen Mann ernährte, was ich allerdings nicht unterstreichen kann, wie sollte dies wohl heute möglich sein, wo keiner mehr das Geld für eine gute Qualitätsuhr, selbst für eine teure Reparatur erschwingen kann? Ich glaube bestimmt, daß jeder die Jahrzehnte zurückwünscht, wo die Uhrmacherei etwas einbrachte. Natürlich gab es auch zu jener Zeit solche, die kümmerlich ihr Dasein verbrachten. Dazumal kannte man noch keine Arbeitslosigkeit, Geld war vorhanden, woran lag es wohl dann, daß sich mancher trotzdem nicht ernähren konnte? Wenn nach Ihrer Meinung jeder einzelne gelernte Uhrmacher nur Uhren zum Verkauf führte, dann hätten wohl die meisten schon ihren Laden schließen müssen; denn von den billigen Uhren, die, wie Sie ja auch wissen, leider am meisten gekauft werden, die Existenz aufrecht zu halten, wäre unmöglich. Und vergessen Sie nicht, daß wir die früheren Reparaturpreise auch nicht erhalten und durch die billige Uhr auch die Menge der Reparaturen verdrängt worden ist. Da ist es natürlich für den Uhrmacher eine Erleichterung, wenn er einige Nebenartikel führen kann. Sie müssen es ja von sich selbst wissen, ob es so angenehm ist, Jahrzehnte hindurch nur am Werkisch zu hocken. Wohl jeder ist froh, durch Nebenartikel das Geld auch mal leichter zu verdienen. Der Uhrmacher hat schon immer Goldwaren geführt und wird es auch in Zukunft beibehalten. Es gibt wenige Geschäfte, die ausschließlich nur mit Uhren handeln. Sie liegen in einem Stadtteil, wo Publikum verkehrt, das noch über genügend Mittel verfügt, um sich wertvolle Uhren kaufen zu können. Sicher wären viele Uhrmacher einverstanden, wenn sie unter solchen Umständen ebenfalls ihre Geschäfte machen könnten.

Schicken Sie den Kunden, wenn er zur Uhr eine Kette braucht oder zur Armbanduhr ein Ansatzband, nebenan zum Goldschmied? Sind Sie ein so genügsamer Mensch, der sich selbst diesen Verkauf entgehen läßt? Kein Mensch verurteilt beim Goldschmied den Verkauf von Uhren. Ich kenne große Geschäfte, wo der Inhaber gelernter Goldschmied ist und genau wie alle anderen Uhren verkauft. Selbst Goldschmiedreparaturen reparieren ja Uhren, und warum sollte dann nicht mal der Uhrmacher Goldreparaturen ausführen können? Ein Uhrmacher, der über genügend Uhrenreparaturen verfügt, wird bestimmt nicht seine Zeit mit den Goldschmiedarbeiten ausfüllen. Und wenn er in seinem Fach ein tüchtiger Uhrmacher ist, wird kein Kunde auf den Gedanken kommen, von einem Nichtfachmann bedient zu werden trotz seiner Nebenartikel. Ich möchte behaupten, daß 75% aller Geschäfte unserer Branche von Fachleuten geleitet werden. Das mal einige darunter sind, die nichts davon verstehen, läßt sich nicht vermeiden, davon werden andere Berufe sicher in ganz anderem Maße betroffen. Dafür haben diese wieder Fachleute in der Werkstatt zu sitzen und haben durch den Nichtfachmann ihr Brot. Ein Kollege hat sich vor einigen Monaten selbständig gemacht und auch die Erlaubnis zum Verkauf der Gold- und Silberwaren erhalten, da er gut arbeitet, aber nicht unter dem Preis, hat er sehr viel Reparaturen. Warum sollten da die Kunden nicht auch mal etwas von ihm kaufen? Ein guter, zuverlässiger Uhrmacher hat immer Arbeit, mal mehr, mal weniger. Aber es gibt auch unter den gelernten Uhrmachern sehr viele, wo man wirklich zweifeln muß, ob sie das Handwerk gelernt oder nur abgesehen haben. Ich glaube, Ihre Befürchtung, daß fachfremde Kollegen ein Geschäft nach dem anderen eröffnen, ist ein wenig übertrieben. Außenseiter gibt es in jeder Branche, die braucht doch ein tüchtiger Fachmann nicht zu fürchten. Daß es natürlich für eine Gesundung unseres Gewerbes besser ist, wenn Nichtfachleuten das Handwerk verboten wird, liegt wohl klar auf der Hand. Und die kommende Zeit wird es uns ja zeigen, wie die zuständigen Stellen sich dazu äußern. Mit Gewalt läßt sich nichts erreichen, nur logisches Denken und Besonnenheit führt zum Ziel! (V/455) Anni Kosel.

Verschiedenes

Die Genossenschaften im Handwerk — Zum Dienstwechsel muß Urlaub gegeben werden — Der Uhrenaußenhandel der Schweiz — Der 100-Tage-Kampf beginnt — Wer gehört zum Großhandel — Wichtiges für Funkhändler — Der Werkzeug-Wettbewerb der GDU — Sind Sie gegen Einbruch versichert? — Ein neuer Katalog von Müller & Schlenker

Neugliederung des gewerblichen Genossenschaftswesens

Beim Reichsstand des deutschen Handwerks fand eine Besprechung mit den maßgebenden Vertretern der Zentralstellen der Handwerker-Genossenschaften statt, in der die Frage der Neugliederung des gewerblichen Genossenschaftswesens erörtert wurde. Es wurde bekanntgegeben, daß der Reichs-

stand des deutschen Handwerks im Zuge der Neugliederung seinem Genossenschaftsreferat einen organisatorischen Unterbau geben wird. Die Handwerker-Genossenschaften werden zu einer „Hauptgruppe Genossenschaften beim Reichsstand des deutschen Handwerks“ zusammengefaßt; unter Führung dieser Stelle wird auch die gesetzliche Revision vorgenommen