

von ihm verfaßt, und ebenso sind auch die technischen Zeichnungen sein Werk.

Sorgen Sie, Herr Kollege, für weiteste Verbreitung, aber — vergeuden Sie das wertvolle Material nicht! Die Verteilung der Hefte geschieht wie immer durch die Obermeister, die für jedes Mitglied kostenlos 100 Stück

anfordern können. Bei genügendem Interesse besteht durchaus die Möglichkeit, daß die Auflage von zwei Millionen erhöht wird. Die weitere Abgabe müßte dann gegen Erstattung der Selbstkosten erfolgen, die sich je nach der Größe der Auflagenerhöhung auf etwa 1,5 bis 2,5 Pf. je Stück stellen können. (I/903)

Welchen Schmuck werde ich zu Weihnachten verkaufen?

Wenige Wochen noch trennen uns von Weihnachten, dem Fest, das wir alle ersehnen, das wir mit emsigem Treiben und mit Geschäftigkeit und nicht zuletzt mit Schenken und Beschenktwerden verbinden. Geschenke — wie eng ist dieser Begriff mit unserem Beruf verknüpft! Schon lange sorgen wir dafür, unser Lager aufzufüllen und zu vergrößern, um für die Weihnachtszeit genügend gerüstet zu sein.

Diese Sorge des Ergänzens und Auffüllens des Lagers ist mit vielen Zweifeln und Fragen verbunden. Wie wird sich der Geschmack des Publikums und wie wird die Mode sich einstellen, so muß sich jeder, der für die Weihnachtszeit einkauft, fragen. Darüber muß gründlich nachgedacht werden, wenn wir in den Tagen vor dem Fest unseren Kunden die Wahl der vielen Dinge, die sich ihnen darbietet, erleichtern wollen und nicht zuletzt natürlich auch eine volle Kasse haben wollen.

Dies ist in der heutigen Zeit ein leichteres Problem — als vor einigen Jahren — geworden. Man kann wohl mit Bestimmtheit sagen, daß die Zeit der sehr schnell wechselnden Schmuckmode vorüber ist. Das Publikum wendet sich heute wieder mehr solideren Schmuckstücken zu und verzichtet auf alles übermäßig Auffallende und Tandhafte. Selbstverständlich wird es immer eine Schicht unter den Käufern geben, die gerade so etwas sucht, auch diese wird man befriedigen müssen. Im großen und ganzen aber macht sich die einfache, schlichte Richtung immer mehr geltend, und das Erfreuliche dabei ist, daß unsere Kunden immer mehr zum echten Gegenstand greifen.

Vor allen Dingen ist dies beim Schmuck der Fall. Echte Steine, echte Silber- und Goldwaren sind heute stärker begehrt. Diese Entwicklung kann vom Fachhandel nur begrüßt werden. Beim Auffüllen des Lagers muß dieser Gesichtspunkt unbedingt beachtet werden. Bei den Angeboten der Lieferanten zeigt sich auch, daß selbst in kuren Preislagen echte Schmuckwaren zu haben sind.

Weihnachtskäufe sind Winterkäufe. Daher ist beim Schmuck besonders der Abendschmuck zu berücksichtigen. Für billige Preislagen werden wir unsere Aufmerksamkeit in größerem Maße dem Markasit-schmuck zuwenden müssen, der das Gesellschaftskleid in der heutigen schlicht glatten Form belebt. Die Mode zwingt diesmal gerade dazu, schönen Schmuck zu tragen, während sie es im Sommer nicht immer so freundlich mit uns meinte. Weiter wurden herrliche Muster in Silber mit echten und mit synthetischen Steinen geschaffen, die dem soliden wie auch dem anspruchsvollen Geschmack gerecht werden. Die neuen Formen der goldenen und silbernen Ketten, der

Armbänder und der Ringe warten ebenfalls darauf, unter dem Weihnachtsbaum einen glücklichen Beschenkten zu erfreuen.

Neben den edlen Metallen haben sich noch Bernstein und Elfenbein ihre Beachtung gesichert. Allerdings spielt gerade bei Bernstein die Gegend eine große Rolle. Norddeutschland wird wohl immer der größte Konsument des Ostseegoldes bleiben, während in Süddeutschland Bernstein weniger getragen wird. Elfenbein ist besonders als Knopfohrring begehrt, wie sich ja überhaupt der Knopfohrring auch in Form von imitierten Perlen einer großen Beliebtheit erfreut. Bemerkenswert ist auch, daß sich heute der halblange und lange Ohrring wieder mehr durchsetzt. Und schließlich dürfen wir den Armreifen, den sogenannten Römerreifen, nicht vergessen, der immer noch in der Provinz stark verlangt wird. Er wurde im Sommer zum Sport- und Nachmittagskleid gern getragen und wird in reicherer Form und Ausstattung auch diesen Winter viele Freunde finden.

Herrengeschenke auszuwählen, macht oft unseren Kunden besonders viel Sorgen. Hierin liegt eigentlich eine besondere Verkaufsmöglichkeit für unser Geschäft. Gerade wir können bei richtiger Sortierung des Lagers eine reiche Auswahl passender Herrengeschenke anbieten. Nach meiner Erfahrung würde ich die Reihenfolge der zu Weihnachten verkäuflichen Herrengeschenke wie folgt bestimmen: Zigarettenuis, Zigarettenspißen, Feuerzeuge, Bleistifte, Manschettenknöpfe, Plattenringe, Steinringe, Chatelaines.

Bezüglich der Preislagen glaube ich, daß weder die Anfangspreislagen noch die höheren Preislagen im Vordergrund stehen werden. Ich würde es für ratsam halten, die Sortierung in der Richtung der Mittelpreislagen mit einer gewissen Tendenz nach oben vorzunehmen. Beim Verkauf darf noch der Wink gestattet sein, daß der Geschenke kaufende Herr im allgemeinen nicht mit der billigsten Preislage bedient werden soll, während es bei der weiblichen Käuferin mitunter nicht zu umgehen ist. Also, dem Herrn sind niemals zuerst die billigen Preislagen vorzulegen.

Wenn auch vom Käufer der bessere Schmuck bevorzugt wird, ist es trotzdem unbedingt nötig, daß der Verkäufer immer und immer wieder auf den Qualitätsschmuck hinweist. Eine gute Stütze findet der Verkäufer durch die Laurin-Normen, die leicht und verständlich die einzelnen Stufen der Qualität unterscheiden. Vorläufig ist aber gerade dieser Begriff für das Publikum noch neu, es kennt ihn noch nicht genügend, um beim Einkauf von Schmuck dies besonders zu beachten. Da ist es die Aufgabe des Verkäufers, die Kunden aufzuklären und ihnen die einzelnen Unterschiede klarzumachen. So wollen wir fleißig werben und helfen, den Qualitätsgedanken in unserem Gewerbe wieder hochzubringen, und wir wollen hoffen, daß das bevorstehende Weihnachtsgeschäft alle unsere Erwartungen erfüllt. (I/896)

J. B.

Kleine Anzeigen, Gehilfengesuche, Reparaturanzeigen, Gelegenheitskäufe usw. gehören **in die UHRMACHERKUNST**