

mehreren gemeinsam durchgeführt werden. Einige Innungen haben dabei beträchtliche Erfahrungen gesammelt, es wurden Aufsätze in die Lokalpresse gebracht, Inserate aufgegeben, Werbeschreiben verteilt und Ausstellungen (leeres Ladenlokal) aufgebaut und auch im Kino für elektrische Uhren geworben. Es wäre zu begrüßen, daß diese Innungen mal ihre Erfahrungen und ihre Maßnahmen bekanntgeben würden, damit andere daraus einen Nutzen ziehen können. Hier geht es doch nicht darum, daß ein Uhrmacher dem anderen einen Verdienst abjagt, sondern um viel Wichtigeres: die elektrische Uhr dem Uhrenfachhandel zu erhalten oder noch zu retten, was zu retten ist.

Wenn ich hier einige Werbemittel anführe, dann entspreche ich damit dem Wunsch der Uhrmacher, die gern elektrische Uhren verkaufen wollen. Ich hoffe, daß ich damit auch vielen, die sich damit noch wenig oder gar nicht befaßt haben, einige Anregungen gebe. Die Kosten für eine oder mehrere dieser Werbemittel sind nicht so hoch, um von vornherein von einem Versuch abschrecken zu können. Ein Kinodiapositiv kostet, wenn die Verkaufsberatung für den Deutschen Uhrenfachhandel eine Reinzeichnung vorrätig hat, 6 RM, die Vorführungsgebühr im Kino je nach der Größe der Stadt und Qualität des Kinos 8 bis 30 RM für einen ganzen

Monat. Tausend Stück des hier abgebildeten Werbebriefes kosten einschließlich Papier, Zeichnung und Druck 17 RM.

Wenn mehrere Uhrmacher in einer Stadt oder gar die ganze Innung eine solche Werbung durchführt, sind die Kosten für den einzelnen ziemlich gering. Auch dann, wenn Zeitungswerbung gemacht wird. Sicher stellen auch die Fabriken, die elektrische Uhren herstellen (Junghans, Kienzle, Mauthe), entsprechende Prospekte oder Druckschriften zur Verfügung. Auch das Plakat: „Genaue Zeit aus der Steckdose“, das die Gemeinschaftswerbung seinerzeit herausgab, muß dann wieder in die Schaufenster der Uhrmacher. Da von diesen Plakaten noch einige tausend vorhanden sind, wird die Gemeinschaftswerbung der Deutschen Uhrenwirtschaft wohl auch diese gern zur Verfügung stellen, wenn es sich um eine örtliche Gemeinschaftswerbung handelt.

Wer dann darüber hinaus auch noch von Mund zu Mund wirbt, d. h. überall dort elektrische Uhren anbietet, wo sie Verwendung finden können, und von elektrischen Uhren spricht und immer wieder deren Vorzüge bekanntgibt, wird bald feststellen können, daß auch die elektrische Uhr verkäuflich ist. Sie ist eine Uhr und muß deshalb auch vom Uhrmacher verkauft werden! (I/1221)

## Verbesserungen, die das Jahr 1936 brachte!

Von Albert Ade



Die UHRMACHERKUNST hat mich gebeten, einen Aufsatz zu schreiben: „Was ich mir für das kommende Jahr vorgenommen habe.“ Ich finde die Überschrift für mich nicht ganz richtig. Wenn sich in meiner Werkstatt oder in meinem Laden etwas herausstellt, was besser gestaltet werden kann, so führe ich dies sofort aus und warte nicht bis zum nächsten Jahr.

Zumal wenn es sich um Dinge handelt, bei denen die Kostenfrage erst in zweiter Linie eine Rolle spielt. Ich erlaube mir deshalb das Thema selbst umzuändern und schreibe über das, was ich im vergangenen Jahr vorgenommen und in die Tat umgesetzt habe, zum Teil sind es selbstverständliche Kleinigkeiten, die aber gerade deshalb nebensächlich erscheinen und in den wenigsten Fällen ausgeführt werden.

Da ist zunächst die Fachzeitung selbst. Was geschieht mit einer Fachzeitung, wenn man sie gelesen (oder auch nicht gelesen) hat? Die Hefte schwirren einige Wochen in der Werkstatt, auf dem Schreibtisch, in der Wohnung herum, bis sie zuviel Platz wegnehmen. Dann macht man ein Bündel und stellt es auf dem Boden in eine Ecke, denn man weiß ja nicht, ob man vielleicht noch einmal etwas nachsehen will. Wenn nun der Stoß so groß geworden ist, daß man doch nicht mehr nachsieht, gibt man alles einem Sammler vom Jungvolk und trägt bei zur Erfüllung des Vierjahresplanes!

Ich habe die Sache anders gemacht. Wenn ich die Zeitung gelesen habe, habe ich die Artikel, die auch späterhin noch lesenswert erscheinen, herausgeschnitten und in einen Ordner eingheftet. Damit habe ich ein Fachbuch bekommen, das nicht das schlechteste ist.

Als ich im vergangenen Jahr meine Optikermeisterprüfung ablegte, war ich z. B. oft sehr froh, wenn ich die einghefteten Zeitungsausschnitte zum Studium heranziehen konnte. Es sammelt sich dann kein unnützer Ballast

an und man erwirbt sich eine Fachliteratur, die keinen Pfennig kostet.

Genau so mache ich es mit Prospekten und Angeboten. Man wird heute mit Angeboten und Katalogen manchmal direkt überschwemmt. Viele Sachen sind von vornherein reif für den Papierkorb, bei anderen weiß man doch nicht, ob man sie noch einmal gebrauchen kann. Diese hefte ich in das entsprechende Register und kommt dann wirklich einmal ein Kunde, der Abbildungen und Angebote z. B. über eine elektrische Uhr od. dgl. wünscht, die sonst wenig vorkommt, dann brauchen wir nur nachzuschlagen. Wird dann ein Katalog oder ein Angebot durch eine neuere Ausgabe überholt, dann wird selbstverständlich das alte weggeworfen. Man kommt dadurch nie in Zweifel, ob die Preise auch tatsächlich noch stimmen.

Und am Werkisch? Eine kleine praktische Neuerung habe ich für die Aufbewahrung der Drehstuhleinsätze gemacht. Der Drehstuhlkasten ist bei mir wie alle anderen Kästen und Schachteln schon längst vom Arbeitsplatz verschwunden und in einer Schublade untergebracht. Dadurch habe ich den Vorteil, daß nur das jeweils benötigte Werkzeug (und das wiederum in einer Bakelitschale) auf dem Arbeitstisch sich befindet. Dies bedeutet angenehmeres Arbeiten und weniger Staubfänger – ganz abgesehen davon, daß es für einen Besucher der Werkstatt einen ordentlicheren Eindruck macht. Nun habe ich die Einsätze des Drehstuhls, welche dauernd benötigt werden, (also Amerikanerzangen und -spitzen) in ein mit entsprechenden Bohrungen versehenes Brettchen gesteckt, welches mit einer in der Mitte eingeschraubten Ringöse bequem aus der Schublade heraus genommen werden kann. Dies bedeutet wiederum bessere Übersicht und schnelleres Arbeiten. Auf dem zweiten Brettchen sind dann die Teile, die weniger oft benötigt werden, und ein drittes genutetes Brettchen enthält die Broschen ähnlich wie der Zahnarzt seine Werkzeuge unterbringt.

Noch eine Kleinigkeit für die Werkstatt: Zwei gefährliche Ecken, die ein beliebter Versteckplatz für davon