

Wir berichten über die Tagungen



Alpina Deutsche Uhrmacher-Genossenschaft e. G. m. b. H. Tagung in Berlin vom 6. bis 10. August

Rund 600 Mitglieder besuchten die Generalversammlung im Festsaal des „Rheingold“ und wurden vom Vorsitzenden des Aufsichtsrates Hans Freytag (Erfurt) begrüßt. Im Geschäftsbericht gab Direktor

Rothmann seiner Freude über das abgelaufene Geschäftsjahr Ausdruck. Der Umsatz ist um etwa 7% gestiegen trotz der verschiedenen Beschaffungsschwierigkeiten. 224 000 Kleinuhren wurden abgesetzt, sie geben beredtes Zeugnis vom Geschäftsumfang der Genossenschaft, der 1028 Mitglieder angehören.

Die Gesamtzahl der Anteile zu 100 RM betrug am 1. Juli 1938 6840; im Vorjahr besaßen 1035 Mitglieder 6850 Anteile. Die Bilanz schließt am 30. Juni 1938 mit 2,64 Mill. RM ab. Der Bilanz entnehmen wir noch folgende Zahlen: Aktiva: Waren 986 577 RM, Forderungen für Warenlieferungen 1 289 587 RM, Wechsel 310 351 RM. Passiva: Geschäftsguthaben der Mitglieder 709 240 RM, Reservefond 500 000 RM, Betriebsmittel der Mitglieder 319 000 RM, Mitgliedereinlagen 323 000 RM, Guthaben der Mitglieder aus Leistungsprämien 253 000 RM und Verbindlichkeiten 288 220 RM für Warenlieferungen. Der Reingewinn ist mit 67 571 RM ausgewiesen.

Die Generalversammlung genehmigte die Bilanz und erteilte ferner die Vollmacht zum Ankauf eines eigenen Geschäftshauses. In diesem Jahre war noch in den allen

Räumen – Wallstraße 23 – wieder die große Waren-ausstellung aufgebaut, die in ihrer Übersichtlichkeit und Großzügigkeit außerordentlich aufschlußreich war.

Nicht nur neue Uhrenmodelle waren gezeigt, sondern weitergehend betreut die Alpina ihre Mitglieder auch auf dem Gebiet der Werkstatt und verbindet bei ihrer Jahrestagung auch eine Schau von neuen Werkzeugen und Aufklärungsmitteln.

Fünf große Musterschaufenster vermittelten den Besuchern neue Anregungen für die Dekoration. In der anschließenden Werbemittelschau wurden die neuesten Muster vorgeführt. Besondere Aufmerksamkeit erregten die neuen Werbefilme.

Den Mitgliedern wurde ein von Architekt Richard Vogt geschriebenes Buch überreicht: „Der Aufbau des Uhrenfachgeschäftes“. Es zeigt zahlreiche Musterbeispiele ausgeführter Ladenfronten und Inneneinrichtungen nebst Grundrißzeichnungen und besonderer Winke für die Praxis.

Die Aussichten für das neue Geschäftsjahr – das übrigens in Zukunft am 1. April beginnen soll – werden gleich gut wie für das abgelaufene betrachtet.

Bezeichnend für die Alpina-Genossenschaft ist die außerordentlich enge und kameradschaftliche Zusammenarbeit aller Mitglieder in dem Eingehen auf die Anregungen der Geschäftsführung. Dieser unbedingte Fortschrittsgeist ist der Erfolgsquell ihrer Erfolge. Sie ist der Grund für die einheitliche Ausrichtung der Alpina-Geschäfte.



Ankra e. V.

Reichstagung in Koblenz vom 13. bis 16. August

An den Rhein hatte diesmal die Ankra zu ihrer Tagung eingeladen, und sie verknüpfte damit am Schluß gleich eine Studienfahrt nach

Idar-Oberstein. Am 13. August wurde die Ausstellung der Vertragsgrossisten der Ankra durch den Vorsitzenden Max Alex eröffnet. Eigene Vertragsgrossisten besitzt die Ankra für Kleinuhren, Großuhren; Spezialgrossisten für Ansaßbänder, Ladenmöbel und Schaufenstereinrichtungen, Bestecke.

Sehr rühmig ist die Ankra auch auf dem Gebiet der Werbung. In ihrer Werbemittelschau zeigte sie Schaustücke, die an die Mitglieder ausgeliehen werden, Plakate, Werbekalender, Reklamespiegel, Prospekte und andere Werbemittel. Ihr Vorsitzender geht hier mit gutem Beispiel voran: er gab Weihnachten 1937 5% seines Umsatzes für Werbung aus und erzielte damit eine 50prozentige Umsatzsteigerung. Es ist darum auch nicht zu verwundern, daß er für seine Mitglieder ein Buch verfaßt hat: „Die Hohe Schule der Geschäftsführung“. Unsere Leser haben schon einen kleinen Einblick in die Richtung dieses

Büchleins nehmen können durch den Aufsatz von M. Alex in unserer „Uhrmacherkunst“ Nr. 1, 1938.

In der Hauptversammlung konnte Berufskamerad Alex 200 Mitglieder begrüßen, die sich in der Koblenzer Stadthalle zusammengefunden hatten. Nach mehreren Begrüßungsreden ergriff der neue Geschäftsführer der Ankra – Kurt Scheithauer – das Wort zu seinem Vortrag über die Einstellung des Käufers zur Uhr. Unseren Lesern sind diese Ausführungen bekannt durch unsere Veröffentlichung in Nr. 7 der „Uhrmacherkunst“ 1938, wo wir von Dr. G. Bergler das Ergebnis der Arbeit der Gesellschaft für Konsumforschung veröffentlichen konnten. Weiter haben wir in Nr. 28 den Vortrag von Dr. Bergler auf der Obermeistertagung Passau vermittelt, der sich allerdings mehr mit der Einstellung zum Uhrmacher selbst befaßte.

Ein zweiter, wichtiger Vortrag sah den Dozenten an der Höheren Reichswerbeschule Berlin – Antoine Pariselle – am Rednerpult. Er sprach über die „Psychologie des Verkaufsgesprächs“ – ein Thema, das für jeden hinter dem Ladentisch unendlich wertvoll ist, da meist wenig Gedanken an diesen Umstand verwendet werden.