

Streiflichter auf das Weihnachtsgeschäft!

Aus den vielen uns zugegangenen Berichten über den Verlauf des Weihnachtsgeschäftes läßt sich außerordentlich wertvolles Material zum Nutzen aller Berufskameraden und der weiter beteiligten Kreise herauslesen. So manche Anregung oder Erfahrung spricht hier aus dem Alltag der Praxis lebendig wie sonst nie!

Eine auffällige Erscheinung ist die fast überall spürbar gewesene Nachfrage nach besseren Uhren! Aus einer Großstadt Mitteldeutschlands hören wir:

„Im allgemeinen war ein erfreulicher Absatz an besseren Uhren zu verzeichnen. Herrenarmbanduhren gingen am besten in der Preislage zwischen 30 und 40 RM. und noch höher. In Damenarmbanduhren waren goldene gefragt, sie wurden auch mit goldenen Verlaubbändern verkauft.“

Eine andere Großstadt in Sachsen schreibt:

„Ich habe die Feststellung gemacht, daß die Geschäfte, die im Preisniveau etwas höher gelagert waren, bedeutend besser abgeschnitten haben als die, welche nur billigere Ware führten. Beim Publikum ist unbedingt der Wunsch nach Qualität wach geworden. — Etwas ausgefallene, gediegene Muster wurden schnell abgesetzt. Es ist notwendig, daß die Armbanduhriindustrie dazu übergeht, Neuheiten zu bringen. — Auch die Heimuhren fanden schnell Käufer, während Tischuhren in Birke und Birnbaum größte Schwierigkeiten beim Verkauf verursachten, da sie niemals zu den Möbeln passen wollten.“

Gleichlaufend mit dem Wunsch nach Qualität lief auch das Vertrauen zum Uhrmacher, der seiner Kundschaft wirklich beratend zur Seite steht. Aus einer Mittelstadt in Thüringen erfahren wir von wahrhaft bezeichnenden Vorfällen:

„Wenn ich fragte, was für eine Uhr es sein sollte, dann wurde mir gesagt: Das müssen Sie ja wissen, denn Sie sind der Uhrmacher! Wir verlassen uns ganz und gar auf Sie! — Es ist mir sogar passiert, daß der Garantieschein abgelehnt wurde — unser Vertrauen zum Uhrmachermeister ist die beste Garantie, hieß es! — Ein Kunde überzeugte sich erst, ob ich auch das Handwerkszeichen des gelernten Uhrmachers auf dem Arbeitskittel trüge.“

Zu so markanten Beweisen des Vertrauens kommen natürlich nur die Berufskameraden, die sich zu einer örtlichen Gemeinschaftswerbung entschlossen hatten. Nur dort war die Möglichkeit gegeben, dem Gedanken des gelernten Uhrmachers die nötige Schlagkraft zu geben! Aber dieser Einsatz hat sich stets gelohnt!

Welche Triumphe wirklich berufskameradschaftlicher Geist in einem Ort feiern kann, beweist die Stadt Kiel:

„Am 12. Dezember saßen hier in Kiel Alpina, ZentRa, Ankra und Gedu zusammen an einem Tisch. Nach eingehender Aussprache wurde beschlossen, die gegenseitige Gruppenreklame einzustellen. — Eine schöne Einigung, denn es blieben nur die gemeinsamen Anzeigen der Innung!“

Es kommt also nur darauf an, wie die vorhandenen Mittel am besten eingesetzt werden. Wenn schon das ganze Jahr über entsprechend vorgearbeitet wird, dann ist die Sonderwerbung zum Fest natürlich einfacher. Von einem Berufskameraden in Westfalen, der in einer Kleinstadt rund 15% Mehrumsatz erzielte, erfahren wir:

„Für Inserate habe ich keinen Pfennig ausgegeben, dagegen Wert auf ein gutes Schaufenster gelegt! Allerdings habe ich das ganze Jahr über Aufklärungsbroschüren aller Art verteilt!“

Wie wir schon berichteten, hat auch das Sudetenland genau so gut abgeschnitten. Ein Berufskamerad konnte 24% Mehrumsatz erzielen. Aus seinem ausführlichen Bericht entnehmen wir folgendes:

„Im ganzen Auf und Ab des Umsatzes ist die außergewöhnliche Zeit zu berücksichtigen. Die Vorbereitungen zur Wahl, die Wahl selbst ließ viele erst sehr spät an Weihnachten denken. Überhaupt wird sich die gesunde Hebung des Umsatzes erst mit dem Einsetzen der geplanten Arbeiten im Frühjahr einstellen. — Wir haben ja nicht mit einem derartigen Umsatz gerechnet, sonst hätte wohl noch manches vorher bestellt und angeschafft werden können.“

Eine Großstadt an der Wasserkante hat besonders gut verkauft! Die Umsatzerhöhung betrug bei einem — allerdings bekannt rührigen Berufskameraden — 34%. Er schreibt:

„Besonders günstig auf das Weihnachtsgeschäft hat die Propaganda für den rechtzeitigen Weihnachtseinkauf gewirkt. (Jedoch nach den Berichten nur mehr in den Großstädten. Die Schriftleitung.) Schon Ende November wurden Anzahlungen geleistet. Der Monat Dezember fing gut an und wurde steigend besser. — Auch hatte die Kundschaft Verständnis dafür, daß 14 Tage vor dem Fest keine Reparaturen mehr angenommen werden konnten. Größere Umarbeitungen von Schmuck wurden schon im November in Auftrag gegeben.“

Die Werbung für den frühen Festeinkauf wird also im nächsten Jahre auch von den Berufskameraden selbst unterstützt werden müssen!

„Somit wickelte sich das Weihnachtsgeschäft — trotz des Mehrumsatzes und Facharbeitermangels — ruhiger und zufriedener ab als 1937!“

Und das ist ein Ziel, das zu erarbeiten sich lohnt. — — — Die Goldbeschaffung war oft ein Hindernis im Verkauf.

„Der Ankauf von Gold aus Privathand wird immer geringer.“

So schreibt uns ein Berufskamerad aus einer Großstadt im Westen des Reiches. Es sind die größten Anstrengungen zu machen, damit soviel wie möglich Altgold angekauft wird. Daß hierbei noch Erfolge zu erzielen sind, beweisen die Beispiele einiger auf diesem Gebiete besonders rühriger Berufskameraden.

Eine sehr beachtenswerte Anregung an die Schmuckindustrie gibt ein Leser aus Sachsen, der seinen Umsatz um 37% gegenüber dem Vorjahr steigern konnte!

„Ich vermisste, daß die Schmuckfirmen passende Schmuckgarnituren zusammenstellen! Das würde sehr oft den Verkauf nicht nur heben, sondern auch fördern!“

Bestimmt ein Gedanke, der der Frauenwelt gut zusagen würde!

Übrigens hören wir auch hier . . .

„. . . daß im ganzen besser gekauft wurde, was sich vor allem in Herrentaschenuhren bemerkbar machte.“

An anderer Stelle lasen wir, daß der Mehrumsatz in Taschenuhren besonders durch den Verkauf von Plaque-Savonette-Uhren und teuren, offenen Uhren ergab.

Welche bedeutungsvolle Aufgabe in so angespannten Zeiten vor dem Fest der Großhandel auszuüben hat, wird erst jetzt manchem Berufskameraden klar geworden sein. Er ist der Puffer zwischen Fabrik und Uhrmacher. Ein Berufskamerad zollt der Leistung des Großhandels besonderes Lob:

„Es wäre zu wünschen, daß die Vertreter der Fabriken gleich auf die langen Lieferungsstermine einzelner Warengruppen aufmerksam machen und weniger versprechen, als die Fabriken halten können. Ich habe beobachtet, daß die Großhandlungen schneller liefern konnten, als die Fabrik selbst!“

Weiter hat gerade die Uhr dem Uhrmacher viel Arbeit gemacht, um sie in vorbildlichem Zustand dem Käufer abzugeben. Der Uhrmacher hat überall große Anstrengungen machen müssen, um zu diesem guten Weihnachtsergebnis zu kommen und seine Kundschaft auch auf die Dauer gut zufriedenzustellen. Hören wir, was uns ein angesehener Berufskamerad dazu schreibt:

„Die Anstrengungen zu dem Ergebnis waren immerhin sehr groß, so daß ich mir für das nächste Jahr schwer eine weitere Steigerung vorstellen kann. — Die neue Ware von den Fabrikanten, die als Qualität angepriesen wird, hat in vielen Fällen keinen Anspruch auf diese Bezeichnung. Wenn man seine Kunden gut bedienen und nicht ins Außenseitergeschäft treiben will, muß man preisgesenkte Küchenuhren für 6,25 — 10 RM. regelrecht 'abziehen', d. h. alle Zapfen polieren usw. Bei Weckern darf man erst die Werke herausnehmen und die Zeiger richtig setzen, sonst kommt der Besitzer des 'neuen' Weckers 8 — 10 Minuten zu spät.“

Ein anderer Berufskamerad sendet uns zum Jahreschluß eine ausführliche Aufstellung von solchen kleinen Mängeln, die dem Uhrmacher schon seit Jahren das Leben schwer machen. Sie mögen zum Schluß der Streiflichter als Forderung zur Leistungssteigerung angeführt sein:

„Auch die mittlere und bessere Preislage der Damen- und Herrenarmbanduhren zeigt Mängel, welche bei etwas gutem Willen der Fabrikanten nach und nach behoben werden könnten, und zwar ohne erhebliche Mehrkosten. Selbst wenn solche entstehen sollten, nehmen wir Uhrmacher diese gern hin, sofern dadurch die täglichen und nicht selten unangenehmen Auftritte im Geschäft auf ein Mindestmaß beschränkt werden.“

Es ist schon an dieser Stelle manches darüber geschrieben worden, aber es ist nötig, immer wieder darauf hinzuweisen und von den Fabrikanten zu fordern, gute Vorschläge und Verbesserungen aus Fachkreisen nicht achtlos beiseite zu legen und gleichgültig darüber hinwegzugehen.

Das Hauptübel dürfte wohl der Aufzug- und Zeigerstellungmechanismus darstellen. Schlecht eingepaßte Aufzugwellen verhindern sicheren Aufzug und einwandfreie Zeigerstellung. Seitlicher Druck fördert den Bruch der Aufzugwelle — ebenfalls sehr oft zum Leidwesen des Uhrmachers, weil kostenlose Reparatur verlangt wird.

Sehr vorteilhaft wirkt sich die am Gehäuse angelötete Buchse aus. Diese könnte jedoch noch mehr verbessert werden, wenn die Krone eine tiefere Ausdehnung erhielt, in welche die Buchse auch bei ausgezogener Welle noch hineinreicht. Zwei Vorteile wären dadurch gegeben, und zwar: sichere Führung für die Welle und — mit etwas Vaseline ausgeschmiert — gute Staubsicherung. Anwendung der an dieser Stelle bereits beschriebenen Aufzugwellensicherung würde die Sicherheit noch erhöhen.

Hiermit in nächster Verbindung steht das Minutenrohr, welches oft sehr leicht auf schlecht polierter Mittelradwelle sitzt und keine sichere und federnde Führung hat. Ein Stehenbleiben des Zeigerwerkes ist die Folge: der Kunde bezeichnet es mit „starkem Nachgehen der Uhr“.

Ein weiteres Verhängnis ist das Überspringen der Spiralfeder. Es ist ein Vorgang, der leider bei den vielen Erschütterungen, welchen die Armbanduhr nun einmal ausgesetzt ist, ebenfalls zu den fast täglichen Erscheinungen gehört und woran „nur der Uhrmacher schuld ist“!

Spiralschlüssel und Klötzchen sollten so gearbeitet sein, daß ein Festhaken der Spirale nicht möglich ist.

Zur genauen Kontrolle des Aufzugs- und Zeigerstellungmechanismus ist einem von vorn verschraubten Zifferblatt der Vorzug zu geben.

Normung der Ansätze an Minuten- und Stundenrohr sowie damit in Verbindung stehende Normung des Zeigerloches und Zeigerrohres würden die Arbeit sehr erleichtern.

Leichtes Einpassen des Werkes in das Gehäuse sowie begrenzt unterstochener Glasfalz wären noch zu beachten.“

(1/2079)