



Aufn.: Scheckel, Penig

## Werbung ist ausschlaggebend / Werbewart Herbert Herrig

Von jeher vertrete ich die Ansicht, daß ich neben meiner guten Arbeit und aufmerksamen Bedienung mich nur durch gutes Werben höherarbeiten kann. Ich habe 1931 mich selbständig gemacht und erst für Uhrmacher gearbeitet. Mit 300 RM habe ich in einer zweiten Etage ein ganz bescheidenes Geschäft eröffnet. Ich mußte mich erst auf Reparaturen schließen, denn ein Waren-

lager hatte ich so gut wie gar nicht. In dieser Zeit habe ich jede Woche kleine Anzeigen aufgegeben, damit ich erst einmal bekannt wurde. 10% ungefähr gab ich im Jahre für Reklame aus.

1933 hatte ich mir mit einer stattlichen Auswahl und gut dekorierten Fenstern einen freistehenden Laden gemietet, den ich heute noch habe. Mein Umsatz stieg von Jahr zu Jahr 20, 30, 40%. Heute gebe ich für die Inserate und sonstige Werbung — außer Schaufensterdekoration — 1 1/2 bis 2% aus.

Ich schließe aber schon seit Jahren mit der Zeitung — wir haben nur eine hier — mit Rabatt ab. Dies ermöglicht mir eine billige Werbung. Seit jeher bevorzuge ich die Kleinanzeigen, da ich dann mehr bringen kann. Durch den Umstand, daß ich alleingesessene Berufskameraden und ein Warenhaus am Orte habe, mußte ich eine neuartige Werbung betreiben, die mich nun auch zu diesem Erfolg führte.

Neben der großen Auswahl, die ich mir angeschafft habe, warb ich vor allem von vornherein durch die Schaufenstergestaltung nach den neuesten Gesichtspunkten. Alle drei bis vier Wochen habe ich das Fenster neu dekoriert, und zwar immer mit neuem, farbigem Dekorationspapier ausgeschlagen, Kisten und Kästen verändert. Die Wirkungen sind heute noch ganz groß. Meine Fenster wurden von jeher sehr stark beachtet. Die Leute fühlen, daß ich in ihrem Interesse arbeite, und auf diese Weise habe ich auch die Kreise an mich gezogen, die früher nur in der Großstadt kauften.

Z. B. hatte ich vor Jahren kein Silvester-Fenster machen können. Weniger bekannte Leute kamen da in den Laden und fragten, ob ich denn in diesem Jahr nicht ein schönes „Silvester“ machen wollte. Natürlich bin ich auch mit der Schaufensterbeleuchtung nicht geizig, vor allem nach Ladenschluß, wo so mancher Kaufwunsch erweckt wird.

Die Anzeigen setze ich selbst auf und schreibe auch den Platz vor. Auch der Schriftsatz in Ausführung und Form wird von mir selbst angegeben, bzw. mit der Zeitung besprochen.

Die erfolgreichsten aller meiner Anzeigen waren die Bilderzeilen, die ich unmittelbar unter die Zeitungsgeschichte setzen ließ, da ja diese von sehr vielen Frauen gelesen wird. Die Anzeigen zu Ostern und

Weihnachten brachten in jedem Falle guten Erfolg. Große Anzeigen mit viel Schrift brachten mir keinen nennenswerten Erfolg. Die originellen Anzeigen von Weihnachten 1937 waren mal etwas ganz anderes, so daß Kunden mich gefragt haben, wo ich denn die Einfälle hernehmen würde. Viele Geschäftsleute wollen auch solche Anzeigenform haben.

(1221)

**Pünktlich, mein Lieber!**  
Sonst ist es aus!  
Drum fahr in die Ferien mit einer guten Uhr vom

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Wird er verfolgt?**  
Nein, er hat keine Uhr, die ihm die Zeit richtig einteilt.  
Gute Uhren preiswert im

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Für die Familie sorgen.**  
da heißt es, die Zeit nützen. Eine gute Uhr hilft, sie richtig einteilen.

Vorzügliche Uhren hat das

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Wie oft kommt das vor:**  
Händewaschen, ohne die Uhr abzutun. Ist sie stabil und wasserdicht, kann ihr nichts passieren. Solche praktische Uhren hat das

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Hausfrauen unterwegs!**  
Einkauf, Ausgehenbetrieblung, Hin- und Rückweg, alles braucht seine Zeit, und pünktlich will man doch auch sein. Also: Eine gute Uhr für den Arm und für die Küche aus dem

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Für Dahemgebliebene**  
Ist ein Reise- wecker ebenso nützlich. Klein, praktisch, mit und ohne Etui, hat sie das

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Handwerkliches Wissen beim Verkauf einer Uhr, handwerkliches Können bei jeder Reparatur.**  
Sie werden mit mir zufrieden sein.

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Rettet die Uhr**  
sie ist nicht wasserdicht! Sehen Sie, eine Sportuhr ist wasserdicht, ihr kann nichts passieren

Zu haben im

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

**Sie können zuschauen,**  
und wissen dann, wie wichtig es ist, zum gelernten Uhrmacher zu gehen. Ob Reparatur, ob Kauf einer Uhr, kommen Sie ins

Fachgeschäft für Uhren, Gold- u. Silberwaren, Optik  
*Herbert Herrig*  
Penig, an der Brücke

Die erfolgreiche Anzeigenserie der „Berufsförderung“

Die Berufsförderung des Reichsinnungsverbandes hat es sich zur Aufgabe gemacht, den Berufskameraden durch Beratungen und Vorschläge bei der Lösung aller werblichen und betriebswirtschaftlichen Fragen ihrer Geschäfte behilflich zu sein.

Schaufensterdienst, Anzeigenmatern, Prospekte, Dias usw. dienen dem einzelnen und dem gesamten Berufsstand im erfolgreichen Wettbewerb mit Außenseitern.

Berufskamerad, wenden auch Sie sich an die Berufsförderung des Reichsinnungsverbandes, Berlin W 35, Potsdamer Str. 111.