

Bezugspreis für Deutschland: vierteljährlich 3,75 RM (einschließlich Versandkosten), für das Ausland nach Anfrage. Die „Uhrmacherkunst“ erscheint an jedem Freitag. Anzeigenschluß: Mittwoch mittag. Briefanschrift: Verlag der „Uhrmacherkunst“, Halle (Saale), Mühlweg 19.



Preise der Anzeigen: Grundpreis 1/2 Seite 184 RM, 1/100 Seite — 10 mm hoch und 48 mm breit — für Geschäfts- u. vermischte Anzeigen 1,84 RM, für Stellen-Angebote und -Gesuche 1,38 RM. Auf diese Preise Mal- bzw. Mengennachlaß laut Tarif. Postscheck-Konto: Leipzig 169 33 Telegramm-Anschrift: „Uhrmacherkunst“ Halle/Saale. Fernsprecher: 264 67 und 283 82.

Offizielles Organ des Reichsinnungsverbandes des Uhrmacherhandwerks

Vereinigt mit der „Fachzeitung der Uhrmacher Österreichs“ (Wien) und mit der „Mittleuropäischen Uhrmacher-Zeitung“ (Tiefenbach / Desse, Sudetengau)

64. Jahrgang

Halle (Saale), 17. November 1939

Nummer 47

Unsere Vorbereitungen zum Weihnachtsgeschäft 1939

Wieder steht das Weihnachtsfest vor der Tür — wir feiern es ernst, doch zuversichtlich.

Das Weihnachtsgeschäft wird auch in diesem Jahre wieder gut werden — aber es wird nicht so leicht sein. Wenn auch die Nachfrage nach allen Waren groß ist, darf doch die Werbung nicht vergessen werden. Vor allen Dingen nicht die Werbung, die unseren Kunden die Waren vor Augen führt, die lieferbar sind — und die Werbung, die die Kundschaft aufklärt, z. B. wie nötig wir Altgold brauchen.

Es ist natürlich nicht angebracht, Werbung zu treiben für Artikel, die nur schwer heranzuschaffen sind. Wenn jedoch Sie selbst von einigen Artikeln ein ausreichendes Lager besitzen, um Werbung treiben zu können, dann müssen Sie durch entsprechende Einteilung dafür sorgen, daß Sie die einsetzende Nachfrage ausreichend decken können.

Diese Nachfrage wird bei uns wie überall in den letzten Tagen vor dem Feste besonders stark auftreten — nicht nur bei den etwa in Inseraten angebotenen Waren. Für Ihr Schaufenster müssen Sie stets genügend Ware zur Verfügung haben, so daß Sie bei dem Verkauf ruhig diesen oder jenen Kunden darauf aufmerksam machen können, daß er mit einem Wecker zufrieden sein muß, und daß Sie ihm nicht zwei abgeben können. Legen Sie sich eine kleine Auswahl Ihres Lagers zurück, damit in der letzten Adventswoche Ihr Schaufenster nicht etwa einen ausverkauften Eindruck macht. Sie müssen genau wie andere Geschäftszweige mit den vorhandenen Vorräten sparsam und gerecht umgehen.

Überhaupt die Schaufenster! Die mit Ware vollgestopften Fenster haben heute nicht die geringste Berechtigung mehr. Müssen von jedem Artikel alle Spielarten — also einige Dutzend — ausgestellt sein? Immer und immer wieder haben wir gesagt, daß die einzelne Uhr oder das einzelne Schmuckstück viel besser zur Geltung kommen, wenn nicht alles aufeinander liegt. Wie nett und einladend dann eine Schaufensterecke aussehen kann, zeigen unsere Bilder.

Gewiß werden Sie einigen Kunden sagen müssen, daß Sie ihre Wünsche nicht erfüllen können. Sei es, daß es an Altgold hapert, sei es, daß der Gegenstand nicht mehr an Ihrem Lager ist. Dann ist es an Ihnen, den Kunden zu überzeugen, daß nicht der Materialwert es ist, der das Stück so kostbar machen muß, sondern daß auch wahre Wertarbeit die Freude am Besitz wecken kann.

Wenn nun manche Waren auch bei uns knapp werden, so legt uns dieser Umstand die besondere Verpflichtung auf, unser Warenlager zu pflegen. Nicht die moderne Ware ist es, die dieser Pflege in hohem Maße bedarf, sondern es sind im Gegenteil die Stücke, die schon länger bei uns sind. Es ist aber nicht einzusehen, warum diese Artikel noch länger unser Lager hüten sollen! Heraus mit ihnen — auf saubere und neue Kartuschen gebracht — und in die Mitte des Fensters gesetzt!

Kleider machen Leute — und wie vieles ist wieder modern, was schon lange unmodern war. — Noch ist es Zeit, auf ältere Armbanduhren neue Zifferblätter aufzusetzen und ihnen damit ein modernes Gesicht zu verleihen. Ein neues Lederband oder ein neues Metallband wirkt schon Wunder. Wir können es uns einfach nicht mehr leisten, so wertvolle Uhrwerke als totes Kapital und tote Arbeit liegen zu lassen. — Manche Berufskameraden stellen solche Waren auf einem besonderen Tischchen aus, zeichnen sie gerecht herabgesetzt aus — und haben gute Erfolge damit. Sie durch jede Bilanz mit hohem Preis zu schleppen, ist mehr denn je unkaufmännisch.

Das anhaltend gute Geschäft hat unseren Berufskameraden die Möglichkeit gegeben, ihre Lieferantenschulden weitgehend abzudecken. Wer es noch nicht getan hat, denke jetzt bevorzugt daran, um so bald wie nur irgend möglich in den Genuß der Skontoabzüge bei Barzahlung zu kommen. Wir haben immer wieder darauf hingewiesen, daß auch die Genossenschaftsbanken und Sparkassen Personalkredite für diesen Zweck zur Verfügung stellen. Das von selbst gutgehende Geschäft sei auch keine Veranlassung dazu, nun etwa sich treiben zu lassen: mehr denn je verlangt die Volksgemeinschaft angespannteste Arbeit von jedem, sie verlangt aber auch Verantwortungsbewußtsein für jedes Handeln. Von jedem einzelnen hängt unser Sieg ab — das ist allen klar geworden — und der Sieg aber ist unser.



Weihnachtsstimmung durch entsprechende Verpackung