

# Die Aufklärungs- u. Werbeprospekte

Ausgearbeitet vom Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks. Verlag „Uhrmacherkunst“, Halle (S.)

Bereits abgesetzte Gesamtauflage über 1 1/2 Millionen Stück.

## Der Federbruchprospekt

(„Warum brechen die Uhrfedern?“)

Wenn die Zugfeder gebrochen ist, dann ist es dem Besitzer der Uhr ein größeres Unglück, als wenn die Unruh- welle entzwei wäre. Und wenn gar bei einer neuen, eben verkauften Uhr die Feder platzt, dann taugt die Uhr nichts, und der Uhrmacher noch weniger! — Das ist die Meinung der Kundschaft, und wir können uns gegen dieses Unrecht nicht energisch genug zur Wehr setzen. Jeder Kunde, der unseren „Federbruchprospekt“ gelesen hat, ist von seinem Irrtum restlos geheilt: Hier wird in lebendigem Zwiegespräch mit unwiderstehlicher Logik und mit fast wissenschaftlichen Beweisen das Problem des Federbruches erklärt und die Unmöglichkeit geschildert, solche Fälle zu verhüten. (Umfang 4 Seiten.)

weise — und er sieht in Wort und Bild, daß die Arbeit des Uhrmachers keineswegs nur aus dem „Auspusten“ besteht! (Umfang des Prospektes: 16 Seiten auf getöntem Kunstdruckpapier.)

## Der Aufklärungsprospekt

(„Kennen Sie ihn schon, den Mann, der die Zeit betreut?“)

Einen Höhepunkt der zielbewußten Aufklärungsarbeit, die vom Reichsinnungsverband des Uhrmacherhandwerks geleistet wird, bedeutet der neue Prospekt. Er ist ein Rechenschaftsbericht über die Leistung des Uhrmachers als Handwerker und als Verkäufer moderner Uhren. Klar wird dargelegt, wie der Uhrmacher von heute seine Aufgabe erfaßt und wie er ihr gerecht wird. Wirklich prächtige Aufnahmen von der Uhr im Heim oder am Arm wecken Kaufwünsche. Die Notwendigkeit der fachlichen Betreuung der Uhr durch den Uhrmacher zeigen Wort und Bild ebenfalls sehr eindringlich. Dieser wertvolle Prospekt ist dazu angetan, wahre Hochachtung vor unserem Handwerk auszulösen. Er ist in jeder Beziehung ein kleines Kunstwerk, das niemand aus der Hand legen wird, ohne von der Wahrheit dieser Worte durchdrungen zu sein. Der Kunde und der, der es werden soll, werden in Zukunft auf das Zeichen des gelernten Uhrmachers achten und ihn mit ganz, ganz anderen Augen ansehen als bisher. Umfang dieses prachtvoll ausgestatteten Heftchens: 32 Seiten in sehr präsentativ wirkender Kunstdruckausführung.

## Der Prospekt „Zeit lassen“

In unseren Werkstätten häuft sich die Arbeit, der Gehilfenmangel zwingt uns zu rationeller Arbeit. Die Liefertermine werden immer länger, und schwer ist es oft, unsere Kunden von der Notwendigkeit längerer Fristen zu überzeugen. „Gut Ding will Weile haben.“ — Also Zeit lassen! Das sagt dieses Blatt Ihrem Kunden, und es klärt ihn vor allen Dingen darüber auf, w a r u m Sie als gewissenhafter Uhrmacher Zeit benötigen! Das Regulieren ist es ja, das am meisten Zeit in Anspruch nimmt. Schon eine Taschenuhr ist nicht leicht in den verschiedenen Lagen zu regulieren, wieviel schwieriger eine Armbanduhr! Der Prospekt sagt, welcher ungeheuren Zahl von Erschütterungen eine Uhr bei den verschiedensten Berufen ausgesetzt ist — er läßt auf diese Weise die Leistung der Uhr in einem ganz neuen Licht erscheinen. (Umfang 4 Seiten.)

## Und der neue Handzettel:

(„Haben Sie Geduld mit Ihrem Uhrmacher!“)

Die Reparaturarbeiten häufen sich von Tag zu Tag. In den Werkstuben brennt bis spät abends das Licht, und trotzdem ist es nicht möglich, die Reparaturen Zug um Zug zu erledigen. Wieviel Verärgerung entsteht bei der Kundschaft, und es ist oftmals nötig, jedem einzelnen Kunden die heute längere Wartezeit zu begründen. Und dennoch können alle Worte nicht so viel sagen, wie der Handzettel, den die Berufsförderung des Reichsinnungsverbandes geschaffen hat. In prägnanter und dennoch lebenswürdig-verbindlicher Form werden die Punkte aufgezählt, die eine längere Frist bis zur Abholung der reparierten Uhr bedingen. Geben Sie jedem Kunden bei Aufgabe der Reparatur ein Exemplar dieses Handzettels mit. Sie werden sehen, Ihre Kunden werden Ihnen künftig keine Vorwürfe mehr machen.

## Der Reparaturprospekt

(„Glauben Sie, sich richtig zu verhalten?“)

„Reinigen oder Überholen!“ Sagen Sie niemals Ihrem Kunden, daß die Uhr gereinigt werden müßte. Sie wissen selbst, daß an einer Uhr viel mehr zu tun ist, um sie nach jahrelangem Betrieb wieder instand zu setzen. Wenn der Kunde wüßte, was alles an seiner Uhr getan wird, damit sie wieder zur Zufriedenheit geht, dann würde unsere Arbeit gerechter beurteilt werden. Nicht jeder Kunde leistet der Einladung Folge, der Reparatur seiner Uhr zuzusehen! Geben Sie aber einem mißtrauischen Kunden den „Reparaturprospekt“, dann hört er einmal von den Leistungen der Uhr, der Notwendigkeit ihrer Pflege, ihrer Wirkungs-

Prospekte	100 Stück	200 Stück	500 Stück	1000 Stück
<b>Federbruch</b>	<b>1,20</b>	<b>2,—</b>	<b>4,50</b>	<b>8,—</b>
<b>Zeit lassen</b>	<b>1,20</b>	<b>2,—</b>	<b>4,50</b>	<b>8,—</b>
<b>Reparaturprospekt</b>	<b>4,—</b>	<b>7,60</b>	<b>17,50</b>	<b>33,—</b>
<b>Aufklärungsprospekt</b>	<b>8,—</b>	<b>15,—</b>	<b>35,—</b>	<b>65,—</b>
<b>Haben Sie Geduld</b>	<b>—</b>	<b>—</b>	<b>2,70</b>	<b>5,—</b>

Die Preise verstehen sich ausschließlich Versandkosten. Versand erfolgt gegen Voreinsendung des Betrages oder gegen Nachnahme.

**Verlag der „Uhrmacherkunst“ · Halle (S.) · Mühlweg 19**

Postcheckkonto: Leipzig 169 33