

kam es vor, daß mancher schon vorher Bescheid gab, daß er nicht mehr auf die Uhr reflektiert, da er anderweitig etwas bekam usw.:

3. ist es werblich von Vorteil, da es sich herumspricht und ich es öfter erlebte, daß Kunden direkt kamen und baten, für die und die Uhr vornotiert zu werden:

4. kann ich meinem Lieferanten genau angeben: ich brauche mehr Herren-Armbanduhren als Damenuhren, ungefähre Preislage usw.:

5. kann man den Verkauf gleichmäßig das ganze Jahr hindurch rationieren und sich immer eine kleine Reserve schaffen für wirklich dringende Fälle, z. B. für Feldgraue usw.

*

Geschäftsbücher haben ja immer den Zweck, die Betriebsführung zu übersehen und zu erleichtern. Es wäre eigentlich gar nicht nötig, etwas über das Vormerkbuch zu sagen, denn in den meisten Geschäften wird es schon lange eingeführt sein. Das Vormerkbuch hat ja den Zweck, bei der Warenverteilung diejenigen Kunden zu berücksichtigen, die bestimmt eine Uhr brauchen und deshalb nicht lange warten können. Es zu führen, ist sehr leicht. In den meisten Fällen kann ich dem Wunsch des Kunden nach einer Uhr nicht entsprechen. Ich veranlasse den Kunden dann, sich bei mir vormerken zu lassen, und schreibe dann lediglich seine Wünsche, wie Preislage, Äußeres, ob Chrom, Dublee oder besonders elegante Ausführung, ebenso die Adresse und das Datum in das Vormerkbuch. Ich gebe dann noch die Zeit an, nach der er wiederkommen soll, oder benachrichtige ihn per Post, wenn die gewünschte Uhr eher eintreffen sollte. Ich mache stets darauf aufmerksam, daß durch dieses Vormerken keinerlei Kaufverpflichtungen entstehen.

Jedes Geschäft hat immer einen Stammkundenkreis, der ja durch die Kundenkartei bekannt ist. Daß ich diese Kunden natürlich immer bedienen werde, so gut es im Rahmen des möglichen geht, ist selbstverständlich. Aber auch mancher neue Kunde, den ich über den Uhrenmangel richtig aufkläre und der nach langem Warten auch zu seiner Uhr kommt, wird auch später dem Geschäft erhalten bleiben.

Am Ende einer bestimmten Zeit, z. B. eines Monats, mache ich mir jeweils einen Auszug aus dem Vormerkbuch, und zwar auftragsmäßig gesehen. Alle Armbanduhren bestimmter Preislage, alle Tischuhren, Wecker usw. werden zusammengestellt. Diese bringe ich nun mit meinem Kontingent in Einklang. Ich kann also meinen Einkauf besser und leichter nach den Wünschen meiner Kunden richten, als dieses vorher durch die Warenkartei möglich war. Die Kunden, die ich nicht beliefern kann innerhalb einer bestimmten Frist, erhalten ebenfalls eine Benachrichtigung.

Ich betrachte also den Nutzen des Vormerkbuches von zwei Seiten: 1. Wie diene ich meinem Kunden am besten?, und 2. wie erleichtere ich mir dadurch meine Betriebsführung?

Ulrich Penkwitt.

*

Hierzu möchte ich Ihnen mitteilen, daß ich damit die besten Erfahrungen gemacht habe. Ich führe das Buch schon seit einiger Zeit, und es gibt in der Auslieferung der Uhren an die Kunden weniger Reibereien; man weiß auch, wem die Uhr gegeben wird, und kann prüfen, ob der betreffende Kunde wirklich eine Uhr dringend braucht. Außerdem hat es noch den Vorteil, daß die Kunden, die auf diese Weise bedient werden, bestimmt weiter Kunden bleiben, da sie sehen, daß der Uhrmacher sich auch Mühe gibt, ihnen eine Uhr zu beschaffen. Ich kann die Führung dieses Buches jedem Berufskameraden nur empfehlen.

Die Kleinanzeige dient der Kundenerhaltung

Ihre Entstehung verdankt sie der Notwendigkeit, das Geschäft immer wieder in Erinnerung zu bringen, und das nicht etwa erst während des Krieges. Schon vorher waren eifrige Firmen bemüht, diese kleinen Anzeigen als Bindeglied zwischen größeren Anzeigen einzusetzen. Nach über einem Jahr Krieg wird jedem Geschäftsmann klar, daß er nicht stillschweigend auf die kommende Friedenszeit warten kann, sondern in geeigneter Weise das Geschäft seinen Kunden nahebringen muß. Die kriegsbedingte Warenschrumpfung auf der einen, die erhöhte Nachfrage nach Uhren auf der anderen Seite lassen eine Anbieterwerbung in der gewohnten Weise nicht mehr zu. Sie aber ganz und gar ausfallen zu lassen, wäre dasselbe, als ob man sein Schaufenster verhängen wollte, weil keine Verkaufsware hineingestellt werden kann. Und darum kommen wir zur Kleinanzeige, die mit kurzen aufklärenden Worten um Verständnis für die besonderen Umstände im heutigen Wirtschaftsleben bittet, die vom Geschäftsmann und Kunden gemeinsam getragen werden müssen. Der Uhrmacher, dessen Name nun unter solcher Anzeige steht, gibt dem Leser der Zeitung Anlaß zum Nachdenken. Sein Verständnis paart sich mit der Sympathie für das Ge-

Woche hintereinander gebracht werden können. Aber regelmäßig einsetzen, wenn die Werbung ihren Sinn behalten soll. Dann wird unser Name und unser Geschäft für den Leser auch dann ein Begriff bleiben, wenn er zur Zeit nicht alles vorfindet, was er gern kaufen möchte.

In die zur Verfügung stehenden Matern wird nur Name und Berufsstand eingesetzt. Die Matern kosten je Stück 50 Pf. und sind gegen Voreinsendung des Betrages in Marken oder auf unser Postscheckkonto Berlin 146 784 zu beziehen durch den

**Werbedienst der Berufsförderung im Uhrmacherhandwerk,
Berlin W 8, Markgrafenstraße 35.**

Der „Völkische Beobachter“ brachte auf einer festlichen Seite anlässlich des 30. Januar 1941 folgenden Artikel an hervorragender Stelle:

Der Uhrmacher

Seine beiden Söhne stehen seit Beginn des Krieges im Feld, er ist der einzige Uhrmacher in einer Stadt mit 7000 Einwohnern. Als ich ihn das letztmal traf, saß er tief über seine Arbeit gebeugt am Werkisch und schaute kaum auf. 68 Jahre sind eine lange Zeit, viel Mühe, viel Glück und viel Erfolg. Es wäre ja nun Zeit, daß man sich endlich einmal zur Ruhe setzen könnte, daß man den Garten, der vor über 30 Jahren angepflanzt worden ist, zu seiner Freude haben könnte. Aber das geht nun nicht. Die Arbeit brennt auf den Fingern. Sie muß erledigt werden.

Ich setze mich zu ihm und schaue ihm zu. Da zeigt er mir plötzlich seine Hände. „Da, sehen Sie, sie halten's nicht mehr durch, ich müßte sie schonen, von der vielen Kleinarbeit sind sie fast schon etwas steif geworden. Und die Risse, die Sie sehen, man bekommt sie, wenn man jahrelang nicht mehr richtig ausgespannt hat.“

Früher, da war es ja noch zu ertragen, da hatte ich noch Helfer, aber jetzt ist die Arbeit die gleiche geblieben; nicht nur das, unsere kleine Stadt hat seit Kriegsbeginn in einem großen Neubau einige tausend Soldaten untergebracht, die mit allen Reparaturen zu mir kommen. Auch das muß nun noch mitgeschafft werden, aber es geht und muß gehen.“

Und so sitzt er von morgens früh bis in die Nacht mit der Lupe über seine Uhren gebeugt und arbeitet, ohne ein Wort des Vorwurfs. Ein Held des kleinen Alltags, ein Arbeiter, ernst, und mit seinen 69 Jahren noch ein Meister seines Faches, den sie vor 17 Jahren den „Nazi-Uhrmacher“ schimpften und den sie verspotteten, weil er unklug genug war, in einer Zeit, da er schon der einzige Meister am Ort war, antisemitische Flugzettel in den Wirtshäusern der kleinen Stadt zu verteilen.

Wer ihn sieht, weiß, daß er auch heute sich nicht nur der Zeit fugt, sondern daß er diese Zeit schon in ihrem Kommen gefühlt hat, als er aus dem letzten Kriege in die Heimat entlassen wurde. Weil er das immer schon wußte, drum schafft er's auch heute.

(Jeder Uhrmacher wird diesen für Verständnis werbenden Artikel begrüßen und dem „VB.“ dankbar sein.)

Uhren

wird einmal wieder jeder kaufen können. Bitte bedient Sie gut und preiswert.

Uhrmachermeister
GUTZEIT
Am Markt

Nr. 330

Gold-
UND SILBERBRUCH
ALTE SILBERMÜNZEN
KAUFT

Uhrmachermeister
GUTZEIT
Am Markt

Nr. 331

Alle Kräfte für den Sieg!

Darum Uhren-Reparaturen nur in dringenden Fällen

Uhrmachermeister
Gutzeit
Am Markt

Nr. 332

Reparatur an der Uhr
bitte nur für Soldaten der Heimat in der Front!

Uhrmachermeister
GUTZEIT
Am Markt

Nr. 333

schäft, das sich auch jetzt noch um ihn bemüht. Da sich solche Anzeigen nicht direkt durch einen entsprechenden Umsatz bezahlt machen können, sind sie auf den kleinsten Raum beschränkt worden, mit dem noch ein Aufmerksamkeitswert erzielt werden kann. Starke Kontraste in der Schwarzweißwirkung sind hier die Hauptsache. Selbstverständlich kann man von solch einer kleinen Anzeige nicht verlangen, daß sie sich gegen ihre großen Schwestern behauptet, die gleichstarke Schwarzweißwirkungen haben; jedoch sind diese verständlicherweise seltener geworden, so daß in der Zeitung schon ein geeigneter Platz, am besten ein Randplatz, gefunden wird, um unsere Anzeige zur Geltung zu bringen. Die hier abgebildeten Anzeigen sind die ersten vier einer Serie, die nun in Abständen von ein- oder zweimaligem Erscheinen je