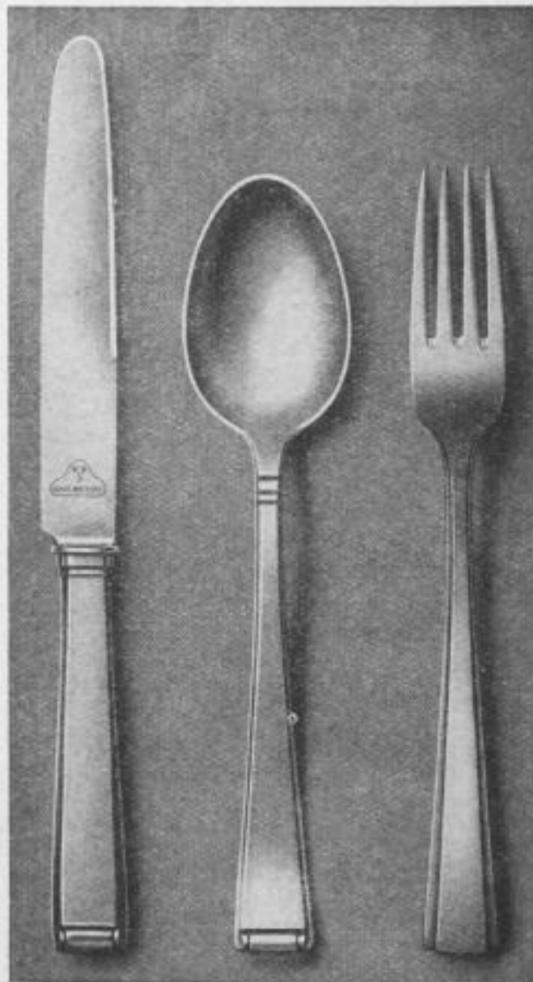


hierbei etwas geringer, namentlich bei manchen Markenbestecken, als im allgemeinen bei Uhren. Wenn man aber bedenkt, daß Bestecke weder Repassage- noch Garantieleistungen verlangen und ein ganz glattes Verkaufsgeschäft bedeuten, vor allen Dingen, wenn man sich auf gute Lieferanten stützt, dann kommt man doch wohl zu der Überzeugung, daß diesem Geschäftszweig noch mehr Beachtung geschenkt werden kann als bisher.

Damit soll nun keineswegs gesagt sein, daß wir Uhrmacher, die den Artikel bisher nicht geführt haben, anreizen wollen, ihn ohne besonderen Grund neu aufzunehmen. Jeder muß wissen, worin er seine Stärke zu erblicken hat. Wer sie in Uhren noch erblicken kann, möge dabei bleiben. Wer aber einmal Bestecke führt, der möge aus dem Geschäft herauszuholen versuchen, was irgend herausgeholt werden kann.

Was soll der Uhrmacher und Juwelier in den Monaten zwischen Weihnachten und Ostern verkaufen? Er kann seine Bemühungen ja schließlich nur auf den in dieser Zeit allenfalls auftretenden Bedarf einstellen, wobei wir unter



Tafelbesteck, Silber und versilbert. Karl Kaltenbach & Söhne, Altensteig i. Wtbg.

Bedarf hier selbstverständlich nicht die Befriedigung von lebensnotwendigem Bedarf meinen, sondern die Erfüllung von Wünschen, die in dieser Zeit auftreten könnten. Was in dieser Zeit an Wünschen auftritt, wird aber überwiegend durch den gesellschaftlichen Verkehr bedingt sein. Wenn heute auch im allgemeinen wohl nicht mehr die Rede sein kann von großen Privatgesellschaften in besonders festlicher Aufmachung, so findet aber doch immer noch ein Verkehr von Familie zu Familie und unter guten Bekannten statt, wobei auch noch die Gastfreundlichkeit in bescheidenen Grenzen zu ihrem Rechte kommt. War die gute Freun-

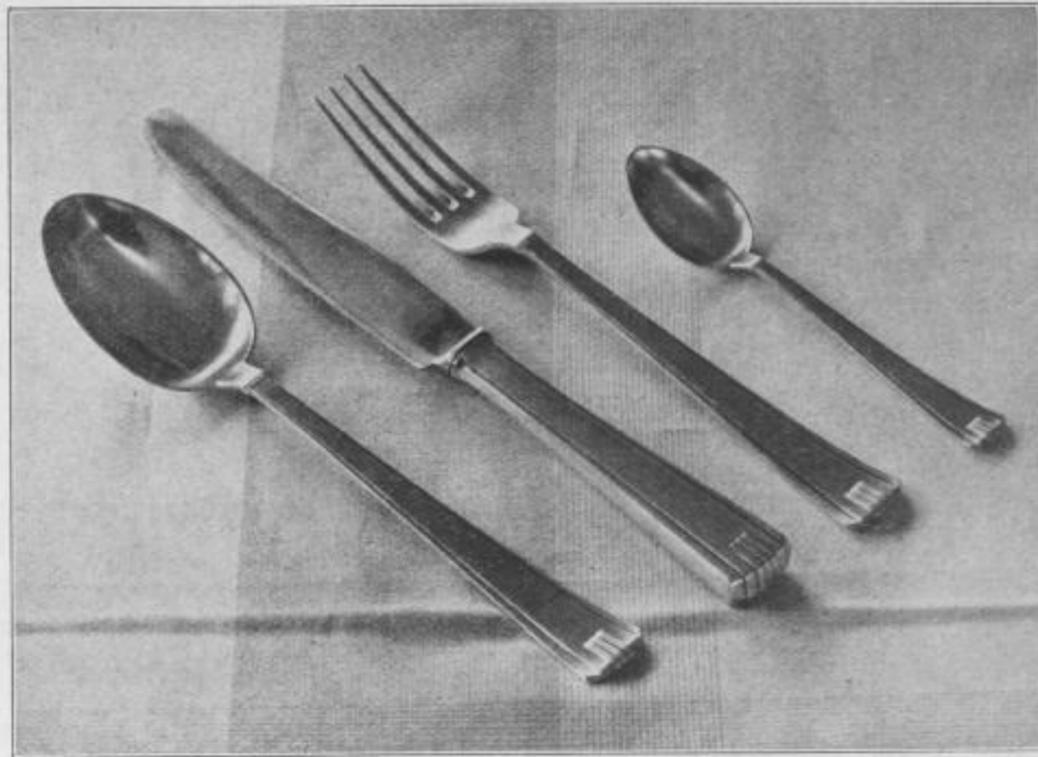
din so glücklich, zu Weihnachten ein neues Besteck oder besondere Spezial-Besteckteile zu erhalten, so wird sie es bestimmt bei der nächsten Gelegenheit freudestrahlend auf den Tisch bringen. Da ist es dann selbstverständlich, daß

der verkaufsgewandte Uhrmacher und Juwelier die Zeit ausnutzt für den Absatz von Bestecken und vor allem auch dazu, um für besondere Besteckteile zu werben, damit der bei der ersten Freundin unweigerlich auftretende Wunsch, bei nächster Gelegenheit auch mit etwas Neuem aufwarten zu können, so verstärkt wird, daß sie ihrem Gatten wieder „teuer“ wird und ihn zur Erfüllung dieses Wunsches bewegt. Das ist dann die winterliche Nachernte vom weihnachtlichen Geschäft.

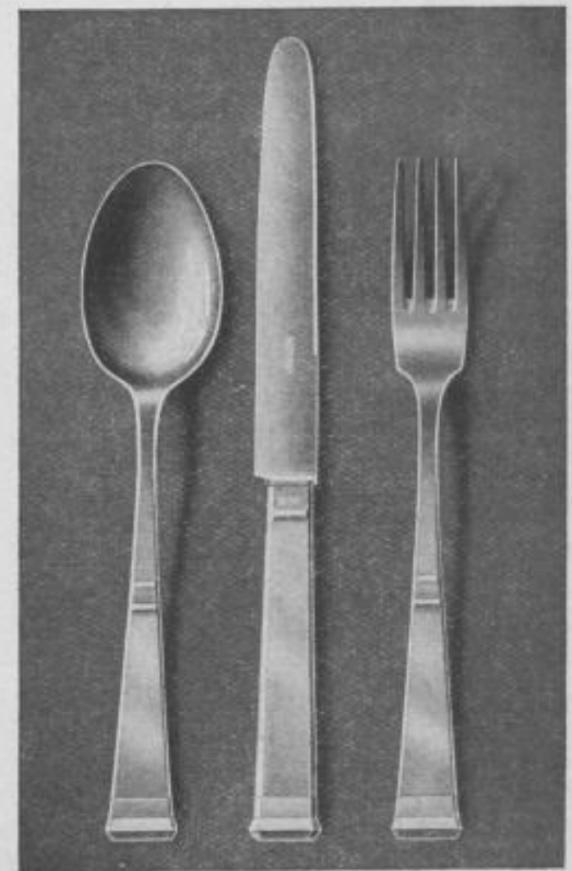
Das Besteckgeschäft will aber zielbewußt gepflegt sein. Der Uhrmacher und Juwelier

als Verkäufer von Bestecken muß unbedingt sachverständig sein. Er muß wissen, welche Arten von Bestecken es gibt, was „heute gekauft wird“, und wievielerlei verschiedenartige Hilfswerkzeuge man heutzutage benötigt, um selbst als einfacher Bürgersmann anständig zu essen. Da fast immer der Wunsch besteht, Besteckteile des gleichen Musters nachkaufen zu können, soll man sich in der Lagerhaltung, namentlich bei kleinem Lager, nicht verzetteln. Man beschränke sich auf wenige, aber wirklich gängige Muster und lasse beim

Neuaufbau des Lagers in dieser Hinsicht die genügende Vorsicht walten. Man bediene sich aber auch des so reichen Katalogmaterials der einzelnen Firmen, um jederzeit in der Lage zu sein, irgend ein nicht auf Lager befindliches Muster einem Interessenten mindestens in Katalogabbildungen vorzeigen zu können, und vor allen Dingen, um auch in solchen nicht geführten Mustern Ergänzungslieferungen vornehmen zu können. Die Erfahrung und besonders eine gute



Silbernes Tafelbesteck. Lutz & Weiß G. m. b. H., Pforzheim



Silbernes Tafelbesteck „Neue Sachlichkeit“ Richard Köberlin, Döbeln i. Sa.