

schenke gegeben, so ist es doch ratsamer, das Monogramm oder volle Adresse eingravieren zu lassen, um den glücklichen Empfänger möglichst vor Verlust zu schützen (und den Verkäufer vor dem Umtausch!).

Und da wir bei den Monogrammen sind: Beliebt sind jene Autoplaketten für Autofahrer oder solche, die diese Würde erstreben. Eine glatte Plakette mit einer hübschen Inschrift oder auch mit einer Auflage, die eine Anspielung als Glücksbringer trägt, wird immer erfreuen, z. B.: „Glück auf allen Wegen“, oder: „Wer langsam fährt, kommt auch zum Ziel“, je nach Temperament und Veranlagung des Fahrers. Alles, was sich auf den Automobilsport und auf den Sport überhaupt bezieht, ist der Dame für den Herrn zu empfehlen. Ist sie selbst Sportlerin, so wird sie ja selbst damit umzugehen verstehen; sonst muß der Verkäufer es ihr erklären.

Allmählich haben sich ja auch die Herren dazu entschlossen, wieder etwas mehr zu sichtbarem Schmuck zurückzukehren und nicht alles, was zu dieser Gruppe zählt, in den Taschen zu verstauen. Infolgedessen sind die Möglichkeiten für den Absatz von Herrenschnuck größer als früher geworden. Der Herrenring wird in seinen kräftigen, neuzeitlichen Formen auch von dem energischsten Mann und auf der männlichsten Hand nicht mehr als überflüssiger Schmuck angesehen. Und wenn seine liebe Frau ihm eine hübsche Krawattennadel schenkt, wird er sie auch gern zum treuen Gedenken tragen. Der wichtigste Herrenschnuck aber ist die Armbanduhr, die in den letzten Jahren eine außerordentlich weite Verbreitung gefunden hat. Neben den schnittigen Gehäuseformen und dem guten Werk, das immer am wichtigsten ist, sollte größter Wert auf die schönen und praktischen Bänder gelegt werden. Daneben werden die Taschenuhren weiterhin eine Rolle spielen, zumal für den Festanzug. Die Hängekette ist besonders geeignet für den Abendanzug, in dem bekanntlich die Frauen ihre Männer am liebsten sehen — als Begleitung ihrer eigenen Abendtoilette.

Zu den schönsten Geschenkartikeln für den Herrn gehören mit in erster Linie fast alle Arten von Großuhren, denn daß sie praktisch sind, unterliegt keinem Zweifel, und ebenso sicher ist es, daß es für die verschiedensten Geschmacksrichtungen ganz ausgezeichnete Muster gibt. Durch einige höfliche Fragen wird der gewandte Verkäufer schnell feststellen können, welche Wecker und Zimmeruhren der zu beschenkende Herr schon besitzt, über welche Räume er verfügt u. a. m. Die Fragen dürfen aber nicht den Charakter eines Verhörs annehmen; das tun sie auch nicht, wenn zwischendurch einige der entzückenden Stiluhren und dergleichen vorgeführt und die Fragen im zwanglosen Plaudertone daran angeknüpft werden. Aus den Bemerkungen der Kundin über die schon vorhandenen Uhren, die Räume, die sozialen Verhältnisse der Familie und den ungefähr in Betracht kommenden Preis wird der Uhrmacher schnell ein sicheres Urteil darüber gewinnen können, was er

zweckmäßigerweise anbietet und besonders empfiehlt. Alles, was von vornherein ausscheidet, sollte er völlig beiseitelassen, um der Kundin gegenüber all den vielen Möglichkeiten den Entschluß nicht unnötig zu erschweren. Da Frauen von der Technik meist doch nicht viel verstehen, so genügt es, wenn das gute Werk der Uhr kurz erwähnt wird; um so stärkere Hervorhebung verdienen die Schönheiten der äußeren Ausgestaltung, die praktischen Vorzüge, welche die Uhr für den Herrn hat, und die Verschönerung der Räume durch diese oder jene Uhr.

Wenn von der Hängekette gesprochen wird, kann man leicht auf Manschettenknöpfe überleiten, etwa so: „Hat der Herr Gemahl für das Frackhemd die richtigen Knöpfe?“ Weiß die Dame auch, daß Manschettenknöpfe — gerade wie die Damentaschen — sich auch nach der Zeit und der Gelegenheit zu richten haben, und daß es Manschettenknöpfe für den Tag, für den Abend und für den Sport gibt? Ja, es gibt „jugendliche“ und „ruhige und gesetzte“ Manschettenknöpfe für jedes Alter und für jedes Temperament. Aber auch die Mechanik ist wichtig; jeder Verkäufer sollte die Käuferinnen damit vertraut machen, welches Verfahren das praktischste zum Einknopfen der Manschettenknöpfe ist, eine Beschäftigung, die ja doch vielfach — den Ehefrauen zufällt. Jedenfalls ist die Mechanik mindestens so wichtig wie das Äußere, wenn der Mann wirkliche Freude an den Knöpfen haben soll.

„Trinkt der Herr Gemahl gern ein Gläschen?“ „Spielt der Herr Gemahl gern?“ — Verhängliche Fragen! Aber die Antwort darauf ist wichtig für den Verkäufer, wenn es nach Lage der Sache erforderlich ist, weitere geeignete Geschenkartikel zu empfehlen: Kocktail- und andere Bargeräte, Flaschenkorken, Untersätze oder Kartenkästen, Bridgeräte, Blocks, und was sonst für den Kartenspieler in Frage kommt.

Es gibt also, wie wir gesehen haben, in den Uhren- und Goldwarengeschäften viele Sachen, die sich gut zu Weihnachtsgeschenken für Herren eignen. Empfehlen möchte ich allen Verkäufern nur noch, daß sie sich die Preise aller dieser Waren genau einprägen, um jederzeit ohne langes Überlegen und Herumsuchen eine ganze Anzahl geeignet erscheinender Stücke vorführen zu können, wenn eine Kundin nur „etwas Nettos“ in einer bestimmten Preislage für ihren Mann wünscht.

Einer geschickten Anleitung zum Schenken wird jede Frau gern folgen; sie wird sich, wenn sie Vertrauen zu dem Verkäufer gefaßt hat, gern belehren lassen in Dingen, die ihr im allgemeinen ferner liegen. Macht ihre Gabe dann dem Beschenkten rechte Freude, nicht nur am Weihnachtsabend, sondern noch lange danach, so freut sich die Spenderin vielleicht noch mehr, und wenn wieder einmal Weihnachten naht oder zu anderen Gelegenheiten Uhren oder Edelmetallsachen benötigt werden, wird sie sich zweifellos ihres bewährten Beraters erinnern.

Mehr verkaufen durch wirksame Weihnachts-Anzeigen!

Anregungen und Beispiele aus der Praxis eines Uhrmachers

Vor Weihnachten sind die Zeitungen angefüllt mit Anzeigen von Geschäften aller Gewerbe. Aber nur ein Teil der Anzeigen bringt den gewünschten Erfolg; die anderen verpuffen wirkungslos. Warum? Weil die Texte zu nüchtern, zu „geschäftlich“ geschrieben sind. Der weihnachtlich gestimmte Mensch will schon beim Lesen der Anzeige Freude empfinden; denn Weihnachten werden ja die Waren nicht zum Selbstgebrauch, sondern zu Geschenkzwecken gekauft. Und die „Vor-Freude“ ist für viele mit Recht das schönste dabei. Die Anzeigen müssen Weihnachtsstimmung, „Vor-Freude“ atmen.

Wie nüchtern ist zum Beispiel folgender Text: „Empfehle mein reiches Lager in Uhren, Gold- und Silberwaren, Bestecken, Kristallwaren usw.“

Wie anders dagegen wirken diese Zeilen auf den Leser: „Da gibt es freudige Gesichter unter dem Weihnachtsbaum — Kein Wunder, eine schöne Uhr und ein modernes Schmuckstück sind auch Geschenke, die immer gefallen —“

Sie werden den Unterschied sofort merken: Beim ersten Beispiel werden Waren angeboten, beim zweiten Geschenk, und die will doch das Publikum kaufen, und wir wollen sie verkaufen. Vielen Kollegen wird das nicht ver-