

des Käufers sein, ob der mit ihr verbundene höhere Preis für seine geldlichen Verhältnisse tragbar ist oder nicht. Damit sind der Verkaufsmöglichkeit besserer Ware Grenzen gesetzt, die vom Verkäufer unter allen Umständen beachtet werden müssen, wenn er sich nicht der Gefahr aussetzen will, daß der erhoffte Kaufabschluß durch aufkeimende Bedenklichkeit des Kunden in die Brüche geht. Es gehört ein ganz erhebliches Maß von Geschicklichkeit, Erfahrung und Taktgefühl dazu, um schon aus den ersten Sätzen aus dem Munde des Kunden herauszuhören, welche Wünsche er gern erfüllt haben möchte, welche Mittel ihm für diesen Zweck zur Verfügung stehen, und ob er geneigt sein könnte, mehr für seinen Einkauf auszugeben, als er sich ursprünglich vorgenommen hatte. Hat der Verkäufer einen gewissen Anhalt gewonnen, hat er vor allem das Gefühl, daß sein Kunde sich nicht von vornherein unbeeinflussbar auf einen bestimmten Preis festgelegt hat, dann kann er alle Register seiner Redekunst und seiner fachlichen Begabung spielen lassen; dann kann er die Vorzüge der besseren Ware so in das rechte Licht rücken, daß der Kauflustige erkennt, welchen Vorteil er schließlich doch durch eine Mehrausgabe eintauscht, und sein Entschluß wird dementsprechend zugunsten der besseren Ware ausfallen.

Je größer die sprachliche Gewandtheit, je umfangreicher die fachlichen Kenntnisse und geistigen Fähigkeiten eines Verkäufers sind, desto häufiger wird er einen Erfolg im Verkauf besserer Ware zu verzeichnen haben. Daß eine natürliche Veranlagung dafür vorhanden sein muß, ist selbstverständlich, denn mancher lernt die Kunst des Verkaufens trotz eifriger Bemühens nie. Ein guter Verkäufer wird nur dann etwas leisten können, wenn er die Gabe besitzt, die Marktlage richtig zu beurteilen, wenn er einen sicheren Blick für das hat, was in der jeweiligen Geschmacksrichtung der Käuferschicht liegt, und ein feines Gefühl dafür, was demnächst bevorzugt werden wird. Verbunden mit einer gründlichen Warenkenntnis gewinnen ihm diese Eigenschaften schnell das Ansehen und das Vertrauen des Käufers. Damit hat er das Feld geebnet für die Empfehlung dessen, was er mit gutem Gewissen im Dienste des Kunden diesem gern verkaufen möchte, nämlich die bessere Ware.

Die von einem guten Verkäufer zu fordernden Eigenschaften gelten natürlich auch für den Einkäufer. Beide sind ja meist in einer Person vereint. Beim Einkauf sind weitere Kenntnisse notwendig, die sich augenblicklich aus der Schwierigkeit der Material- und Warenbeschaffung und aus einer dadurch bedingten dauernd aufmerksamen Beobachtung aller Neuschöpfungen an Metallegierungen und aller Verbesserungen in den Arbeitsverfahren ergeben. Daß der Verkauf schon beim Einkauf beginnt, ist ja eine allgemein bekannte Tatsache.

Es ist ganz selbstverständlich, daß die Kauflust des Wählenden nur dadurch erhöht werden kann, daß man ihn in eine gute Stimmung versetzt, und diese wird erweckt, wenn man sein Entzücken durch die sorgfältig und unter vollem Einsatz aller Kenntnisse zusammengestellte Vorlage der vorhandenen Ware zu erregen versteht. Unmöglich wird diese Absicht, wenn sich in der Auswahl der Ware hier und da ein Stück befindet, das als unmodern und unansehnlich angesprochen werden muß. Man glaube ja nicht, daß diese Ladenhüter vielleicht doch einen Käufer finden, wenn man sie unter die bessere Ware mengt. Das mag ausnahmsweise einmal zutreffen, sicher ist aber, daß der gute Eindruck der besseren Ware durch diese Lückenbüßer in sehr starkem Maße ungünstig beeinflusst wird. Hier gilt also das eingangs erwähnte Sprichwort seinem Sinne nach nicht ganz.

Wenn ich mich bei der Aufführung der Möglichkeiten, die einen erhöhten Umsatz in besseren Waren herbeiführen können, etwas länger bei dem geistigen Handwerkszeug des Verkäufers aufgehalten habe, so hat das gewiß seinen guten

Grund; die Anforderungen, die heute an den Verkäufer gestellt werden müssen, sind größer denn je, obwohl die im Laufe der letzten Jahre so erfreulich gestiegene Kaufkraft aller Volkskreise den Verkauf besserer Ware als gar nicht so schwierig erscheinen läßt. Aber es kommt doch eine Reihe von erschwerenden Umständen hinzu, die sich aus den gegenwärtigen Verhältnissen ergeben, und deren Auswirkung im Gold- und Silber-, im Juwelen- und Uhrenhandel beachtet werden muß. Dazu ist es notwendig, ein Bild dieses Handelsgebietes zu gewinnen.

#### Schmucksachen und Geräte aus Gold, Silber und gutem plattierten Material

Hier kann zunächst im Bereiche von Schmuck und Gerät aus Gold oder Silber eine steigende Neigung für den Einkauf hochwertiger Ware festgestellt werden. Diese Tatsache wird begründet durch mancherlei Ursachen, die insbesondere natürlich darin ihren Ursprung haben, daß das Geld etwas schneller durch die Adern der Wirtschaft rinnt und einem jeden größere Verdienstmöglichkeit gibt als zuvor. Weniger bedeutend ist dabei der Umstand, daß es sich in manchen Fällen gewiß um sogen. Anlagekäufe handelt, bei denen die Absicht besteht, überflüssiges Geld in Dingen anzulegen, die einen gediegenen, wertbeständigen Besitz darstellen, daneben aber einen Zweck als Schmuck oder Gerät erfüllen. Aber diese Beobachtung ist ja in wirtschaftlich gesunden Zeiten stets zu machen gewesen. Auffällig ist nur, daß im Gegensatz zu früheren Zeiten Hamsterkäufe nicht mehr in irgendwie auffälligem Maße stattfinden. Der Anreiz, schnell noch zu einem niedrigeren Preise vor dem weiteren Emporschnellen der Preise sich Ware zu sichern, ist durch die segensreichen Verordnungen einer weitsichtigen Wirtschaftsführung vollkommen ausgeschaltet. Und das ist trotz mancher scheinbaren Härten nur zu begrüßen. Also im Handumdrehen wie in jener traurigen Zeit ist es heute nicht mehr möglich, die bessere Ware zu verkaufen. Die bessere Leistung des Verkäufers wird den größeren Erfolg aufweisen, weil sie geschickt die sicher gegenwärtig vorhandene Kauffreudigkeit der Kundschaft auf die bessere Ware hin zu lenken versteht.

Ich bitte mich nicht mißzuverstehen. Meine Ausführungen beziehen sich nicht ausschließlich auf Waren aus edlen Metallen, sondern auch auf solche Waren, die aus dauerhaft plattiertem Material hergestellt sind. Und deshalb scheinen mir auch alle Versuche beachtenswert zu sein, die dahin zielen, den unumgänglich gegebenen Notwendigkeiten die besten Seiten abzugewinnen und die knappen Vorräte an edlem Gold und Silber durch Schaffung von Legierungen zu strecken, die etwa die gleichen Eigenschaften wie diese, nämlich Beständigkeit, schöne Farbe und leichte Verarbeitungsmöglichkeit aufweisen. Vielleicht wird auch der nichtrostende Edelstahl in der Schmuckwaren- und Gerätefabrikation eine größere Rolle spielen. Als Material für Uhrgehäuse hat er sich ein außerordentlich gutes Erfahrungszeugnis erworben.

Die Beschaffung besserer Ware, die einstweilen ja noch fast nur aus Gold und Silber besteht, ist augenblicklich, hervorgerufen durch eine fühlbare Knappheit an diesen edlen Metallen, nicht immer ganz leicht, und es geschieht immer häufiger, daß der Lieferant die benötigte Menge an Metall anfordert und seine Lieferung von dessen Hergabe abhängig macht. Dadurch wird der Einzelhändler gezwungen, alles daranzusetzen, um das noch immer nutzlos in Kästen und Schränken herumliegende Altgold und Altsilber herauszuholen, um es dann dem Verarbeitungsprozeß von neuem zuzuführen. Die Befürchtung, daß diese Quellen bald versiegen werden, ist einstweilen wohl grundlos. Man bedenke doch, welche Unmengen an altem unbrauchbaren Schmuck seit Kriegsende und besonders während und nach der Inflation aufgekauft worden sind, und wie wenig eigentlich ein Nachlassen des Angebotes zu bemerken ist. Also werden wir wohl