

käufliche oder mindestens doch schlecht verkäufliche Waren auf Lager bekommt. Oder wenn dieses doch eingetreten ist, wie verwendet er diese Sachen am vorteilhaftesten, um den etwaigen Schaden so klein wie möglich zu gestalten? Ganz vermeiden lassen sich Ladenhüter, wie schon gesagt, niemals. Selbst beim vorsichtigsten Einkauf bekommt man Artikel ins Geschäft, die lange liegen bleiben. — Der Geschäftsmann muß vor allen Dingen sein Publikum genau kennen, muß wissen, welche Anforderungen es stellt, welcher Geschmack bevorzugt wird, die Preislage muß berücksichtigt werden, kurz, er muß seine Käufer und ihre Wünsche eingehend studieren. Das ist das erste und größte Erfordernis. Viele Uhrmacher richten sich da nach den Auslagen ihrer Kollegen, oder es genügt bei diesen häufig ein von einem Reisenden hingeworfenes Wort, daß Kollege X diesen Artikel auch bestellt habe, um sie zu veranlassen, diese Ware nun ebenfalls zu bestellen. Dieses ist grundfalsch, denn was bei dem Uhrmacher X gekauft wird, bleibt bei dem Uhrmacher Y vielleicht unverkäuflich, eben weil die Kundschaft eine ganz andere, und folglich auch die Geschmacksrichtung eine andere ist. Dieses trifft in der Hauptsache aber nur auf größere Städte zu, während auf dem Lande oder in kleineren Städten die Anforderungen an einen bestimmten Gegenstand oft auf weite Bezirke die gleichen sind. Speziell auf dem Lande richtet sich ein Käufer genau nach dem anderen, oder die Sitten und Gebräuche, und damit eng verbunden die Beliebtheit eines bestimmten Artikels sind so fest eingewurzelt, daß immer wieder die gleiche Ware verlangt wird. Dort kann sich der Uhrmacher leichter vor Schaden bewahren, da die Gefahr der Anhäufung unverkäuflicher Waren nicht so groß ist. Ich möchte gleich bei dieser Gelegenheit die Bemerkung einflechten, daß ich absolut nicht auf einem einseitigen Standpunkt stehe, und sagen will, der Uhrmacher solle sich immer nur an diesen Genre halten. Im Gegenteil, er muß versuchen, auch in diesem Falle moderne Waren einzuführen, um nicht in den üblen Ruf zu kommen, kein moderner Geschäftsmann zu sein. Aber vorsichtig, äußerst vorsichtig muß dieser Versuch gemacht werden. Fällt dieser zur Zufriedenheit aus, dann kann er schrittweise weiter gehen.

Es ist erstaunlich, welche Musterkollektion alter Uhren und Goldwaren man häufig in Geschäften, nicht nur auf dem Lande, sondern auch in der Stadt antrifft. Ich habe Studien darin gemacht, und war in manchen Fällen sprachlos. So besah ich mir vor ca. Jahresfrist in einer Großstadt ein zu verkaufendes Uhrengeschäft. Das Geschäft war vor Jahren eines der ersten gewesen, aber dann allmählich zurückgegangen. Ich war erstaunt über diesen Haufen alter Regulateure, nicht ein einziges modernes Muster, dabei Sachen, die zu Beginn meiner Lehrzeit (vor 22 Jahren) schon keine neuen Muster mehr waren. Goldwaren waren vorhanden, die auf dem Lande, wo die Leute doch bekanntlich sich nicht so schnell für neue Moden erwärmen, unverkäuflich gewesen wären. Jedoch ist dieses nicht etwa der einzige mir bekannte Fall, ich könnte eine ganze Reihe mir bekannter derartiger Fälle aufzählen. Ich will dieses hier unterlassen, es genügt, die Tatsache zu konstatieren, um meine Zeilen zu rechtfertigen.

Der Uhrmacher muß sich vor allen Dingen hüten, daß eine Häufung von Ladenhütern in seinem Geschäft vorkommt. Ist ein bestimmter Gegenstand schwer verkäuflich, dann muß man Mittel und Wege suchen, wie die Sache am vorteilhaftesten zu verkaufen ist. In vielen Fällen wird es genügen, den Artikel im Preise herunterzusetzen, und ihn günstig im Laden oder Schaufenster auszustellen. Man hüte sich aber in die Schaufenster-Auslage zu viele derartige Sachen zu gleicher Zeit zu bringen, dieses könnte leicht die falsche Meinung beim Publikum erregen, als ob das betreffende Geschäft zu wenig moderne Waren führe. Auch hüte man sich, einem

Käufer eine solche Sache mit zu viel Wortschwall anzupreisen. Selbst wenn der Käufer, durch die Überredung des Verkäufers bewogen, den Gegenstand kauft, kommt er in vielen Fällen nachher zu Hause bei ruhiger Überlegung zu der Meinung, trotz des billigen Preises doch unvorteilhaft gekauft zu haben. Er geht dadurch vielleicht dem Geschäft als Kunde verloren, und dann ist der Schaden größer als der augenblicklich erzielte Nutzen. Bezeichnungen, die bei der betreffenden Uhr usw. im Fenster angebracht werden, wie Gelegenheitskauf, im Preise herabgesetzt oder ähnliche sind einwandfrei und wohl zu empfehlen. Man nehme sich da unbedenklich die Warenhäuser oder sonstige große Geschäfte zum Vorbild, welche fast ständig zum Schluß einer Saison Waren, die aus dieser übrig geblieben sind, oder in Gefahr sind, unmodern zu werden, ohne Rücksicht auf den Einkaufspreis verkaufen. Sie verhindern dadurch eine Anhäufung von Ladenhütern, haben aber außerdem noch den Vorteil dabei, das in diesen Waren festgelegte Geld frei zu bekommen, und es zum Ankauf neuer moderner Waren verwenden zu können. Schon allein der zuletzt genannte Grund sollte den Uhrmacher veranlassen, es mit seinen Ladenhütern, oder mit Waren, die in Gefahr sind, es zu werden, gerade so zu machen. Es ist doch entschieden besser, wenn ich einen schlecht verkäuflichen Gegenstand, der mir selber im Einkauf vielleicht 20 oder 30 Mk. oder noch mehr kostet, für diesen Preis und ohne Nutzen verkaufe, als wenn ich ihn noch Jahre lang liegen lasse. Leichter verkäuflich wird er durch längeres Lagern sicher nicht, im Gegenteil, der Schaden wird immer größer, und außerdem beeinträchtigt er das Aussehen des Geschäftes. Man rechne doch nur den Zinsverlust, den man hat, wenn irgend ein Gegenstand viele Jahre im Geschäft liegt. Natürlich darf man bei solchen Gelegenheiten nicht ziellos vorgehen, sondern man untersuche erst die Ursachen, und nach dem Ergebnis richte man sein Verhalten, bezw. setze den Preis darnach fest.

Viele Uhrmacher haben eine Scheu davor, einen Gegenstand unter Preis zu verkaufen, vielleicht weil sie fürchten, dadurch als Schleuderer verdächtigt zu werden. Im allgemeinen ist das richtig, aber man darf nicht immer nach der Schablone handeln. Man muß in solchen Fällen von Fall zu Fall entscheiden. Schließlich ist sich jeder selbst der Nächste, und einen Schaden, den ich erleide, nimmt mir kein anderer ab. Es kann auch niemand etwas darin finden, wenn ich einmal billiger verkaufe, es ist dieses absolut kein unkollegiales Verhalten. Ein moderner Geschäftsmann, und das sollen und wollen wir Uhrmacher doch auch sein, muß richtig disponieren können, und lieber bei Zeiten mit einem kleinen Schaden davon zu kommen suchen, als wie sein Geld in schwer verkäuflichen oder gar mit der Zeit unverkäuflich werdender Waren festzulegen.

In einem Geschäft, das einigermaßen geht, bietet sich immer Gelegenheit, eine Ware, es sei, welche es sei, an den Mann oder an die Frau zu bringen. Ein Uhrmacher, der auf sein Geschäft acht gibt, wird auf solche Gelegenheiten sein besonderes Augenmerk richten, und diese Gelegenheiten dann auch benützen. Weihnachten steht vor der Tür. Noch ist es Zeit, sein Lager einer gründlichen Durchsicht zu unterziehen, alle weniger gangbaren Sachen auszusuchen. Diese Sachen müssen dann besonders sorgfältig behandelt werden, mit neuen je nach den Umständen erniedrigten Preisen versehen, und immer im Auge behalten werden. Kommt dann ein passender Zeitpunkt, dann kurz und bündig, fort mit Schaden. Nicht lange mehr überlegen, das muß vorher erledigt sein. Allerdings darf man nun nicht ins Extreme verfallen, sondern, wie gesagt, die näheren Umstände müssen den Ausschlag geben. Handelt der Uhrmacher nach diesen Grundsätzen, dann wird er eine übermäßige Anhäufung von Ladenhütern vermeiden, und sein Lager immer dem jeweiligen Zeitpunkt entsprechend haben. —ch.