

Das macht starken Eindruck auf den Leser. Jeder große Redner weiß das, aber nur wenige Propagandisten machen davon Gebrauch.

Erinnern Sie sich stets daran, daß eine Anzeige ein Instrument ist, um zu überzeugen. Darin unterscheidet sie sich von einem Aufsatz, einem Bild oder

einer Geschichte. Sie muß Motive erzeugen, sie muß den Willen des anderen in Bewegung setzen, sie muß ihren Leser veranlassen, zu kaufen. Tut sie das nicht, so mag ihr Autor ein sehr lüchziger Essayist, ein sehr fähiger Erzieher sein, aber er ist kein Verfasser erstklassiger Anzeigen. (I/467) (Fortsetzung folgt)

Mahnen

Mahnen, eine zwar unangenehme, aber kaum zu umgehende Begleiterscheinung im heutigen Geschäftsleben. Früher hat besonders der Kleinhändler soviel wie gar nichts davon gewußt, aber das nach dem Krieg und besonders nach der Inflation immer allgemeiner werdende Kaufen auf Teilzahlung hat das Mahnen mit sich gebracht.

Auch der Uhrmacher ist nicht verschont geblieben, denn will er in der Zeit der Geldknappheit Geschäfte machen, dann muß er hinsichtlich der Bezahlung den Wünschen seiner Kundschaft gegenüber weitherzig sein. Entgegenkommen in der Zahlungsweise ist gewissermaßen ein Begriff von Kundendienst geworden. Hausuhren z. B. lassen sich beinahe nicht mehr anders verkaufen als auf erleichterte Weise. Das sagen die vielen Anzeigen: „Standuhren auf Teilzahlung“ oder „Standuhren auf Miete.“

Bei der Frage: Ist das Verkaufen auf Teilzahlung richtig oder nicht, hört man zweierlei Meinung. Ich persönlich halte es für eine geschickte Anpassung an das heutige Wirtschaftsleben und für einen vorteilhaften Weg zur Milderung der Geldknappheit und letzten Endes für eine Brücke zum Bestehenbleiben des Verkaufsgeschäftes, wenn sich ein Geschäftsinhaber dazu entschließt, „auch“ auf Teilzahlung zu verkaufen. Den Einwendungen von der anderen Seite, die in jedem Teilzahlungsverkauf einen Verlust wittern, begegne ich mit der Begründung, daß bei einigermaßen geschicktem Mahnen Verluste so gut wie ausgeschlossen sind.

Allerdings Juwelen und kostbare Schmuckgegenstände, also alles, was nicht unbedingt Gebrauchsartikel ist, auf Teilzahlung zu verkaufen, ist ein ander Ding. Hier heißt es vorsichtig zu sein. Eine Kombination von Eitelkeit und Keingeld ist immerhin ein Gegenstand, der zum Mißtrauen berechtigt.

Bei Teilzahlungsgeschäften wird man zu allererst, um sich auf alle Fälle zu sichern, ein sogenanntes Teilzahlungsformular unterschreiben lassen. Ein juristisch einwandfreies Formular, wie es vom Zentralverband der Deutschen Uhrmacher, Halle (Saale), Königstraße 84, zu erhalten ist. Die Teilzahlungsformulare, besser Zahlungsverträge genannt, schützen natürlich nicht vollständig davor, daß der Kunde einmal zahlungsmüde werden kann. Es ist immerhin möglich, daß einmal eine Rate ausbleibt, und es wäre sehr wahrscheinlich, daß noch mehr Raten ausbleiben, wenn der Zahlungsempfänger nicht eingreifen würde.

Es muß also gemahnt werden. Auf der anderen Seite aber darf der Kunde, wenn er auch augenblicklich auf Teilzahlung kauft, möglicherweise nicht verloren werden. Wer weiß, ob dieser Kunde nicht auch einmal in die Lage kommt, Barkäufe zu machen, und schließlich sind Ratenverkäufe ebenfalls nicht verdienstlos.

Wie man mahnt, um den Kunden zu behalten, und wie man mahnt, um Berücksichtigung zu finden, das war der Gedanke, der mich zu diesem Artikel veranlaßt hat.

Die drei häufigsten Fälle, die zum Mahnen veranlassen, sind:

Das Ausbleiben der Raten.

Der notorische Nichtbezahler.

Der Kunde, über den man etwas Nachteiliges gehört hat.

Jeder dieser Fälle verlangt eine andere Bearbeitung.

Das Ausbleiben der Rate

Man mahne nicht gleich nach dem versäumten Zahlungstermin. Erst wenn der nächste Zahlungstermin unbezahlt vorübergeht, dann schreibe man die erste Mahnung:

Sehr verehrter Herr Meyer!

Als Sie damals die Hausuhr von mir kauften, haben wir eine Vereinbarung getroffen, nach welcher Sie monatlich ... RM. an der Uhr abzahlen wollten.

Diese Ratenzahlungen sind nun zwei Monate lang ausgeblieben. Das ist an und für sich kein Grund für mich, Ihnen gegenüber mißtrauisch zu werden. Ich sage mir, daß Sie vielleicht einen Grund dazu haben.

Wollen Sie mir nicht diesen Grund angeben? Ich könnte Ihnen dann hinsichtlich der Verpflichtungen entgegenkommen. Mahnbriefe zu schreiben, ist nicht meine liebste Beschäftigung, auch würde ich Sie gerne damit verschonen.

Darum kommen Sie in den nächsten Tagen einmal bei mir vorbei, damit wir über diese Sache sprechen können.

Läßt der Kunde nun auf diesen Brief hin nichts von sich hören, dann sende man drei Wochen später einen zweiten Mahnbrief:

Sehr verehrter Herr Meyer!

Mein erstes Schreiben vor drei Wochen haben Sie leider nicht beantwortet. Sie haben das vielleicht übersehen, denn ein Nichtwürdigen meines damals wohlgemeinten Vorschlages traue ich Ihnen nicht zu.

Am ... verfällt nun die dritte nicht bezahlte Rate auf die Hausuhr. Es wird am einfachsten sein, wenn ich Ihnen an diesem Tage eine Nachnahme über den gesamten Betrag der drei Raten zuschicke. Ich hoffe, daß das auch in Ihrem Sinne sein wird.

Am Fälligkeitstag der dritten Rate läßt man dann die Nachnahme abgehen. Man legt natürlich die Kosten der Nachnahme und die bisherigen Mahnportis darauf. Ist die Nachnahme nicht in seinem Sinn, dann hat der Kunde ja noch acht Tage zwischen Brief und Fälligkeitstag Zeit, sich zu regen.

Kommt nun die Nachnahme unbezahlt zurück, dann ist eine Drohung nicht zu umgehen. Letzten Endes ist es

