

dann um diesen Kunden nicht schade, denn es scheint, daß man es mit einem Bummler zu tun hat.

Verehrter Herr Meyer!

Das Ergebnis meiner zwei Briefe, die ich Ihnen in reichlichen Zeitabständen gesandt hatte, war eine heute zurückgekommene unbezahlte Nachnahme.

Ich kann, offen gesagt, nicht verstehen, wenn Sie zu einer solchen Erledigung der Dinge veranlassen kann. Sie werden sich denken können, daß auch ich mein Geld sehr nötig gebrauche. Wie sollte ich denn bestehen können, wenn alle meine Kunden so handelten wie — verzeihen Sie mir das — wie Sie.

Sie können mir wahrhaftig nicht böse sein, wenn ich Ihnen einen letzten Termin setzen muß.

Am . . . müßte ich Ihnen einen Zahlungsbefehl zusenden, ich hoffe aber, daß Sie mich nicht dazu veranlassen werden.

Kommt es tatsächlich dann zu einem Zahlungsbefehl, dann haben Sie augenblicklich nichts mehr mit der Sache zu tun. Der Zahlungsbefehl geht im Falle der Verweigerung selbsttätig den Klageweg, nachdem vom Amtsgericht aus dem Zahlungsempfänger eine kurze Benachrichtigung zugeht.

Der notorische Nichtbezahler

Mit dem verfährt man einfacher und schneller: eine kurze Benachrichtigung im ungefähren Sinn einer zweiten Mahnung, dann hinterher eine Nachnahme und statt des Zahlungsbefehls eine Drohung mit dem Rechtsbeistand.

Durch die Klage über den Rechtsanwalt hat man den Vorteil, daß als Klagesumme der Betrag des insgesamt noch ausstehenden Geldes aufgegeben werden kann. In einem solchen Fall ist es ja auch besser, alles Geld auf einmal einzuklagen, man spart sich dann späterhin ein immer und ewiges Mahnen. Nötig wird es allerdings, daß man in dem Drohbrief darauf aufmerksam macht, daß man zur Einklagung des Gesamtbetrages gezwungen wäre, wenn — usw.

Der Kunde, über den man etwas Nachteiliges gehört hat

Hat dieser Kunde die Ratenzahlungen immer eingehalten, dann ist ein schroffes Vorgehen nicht am Platze. Erst wenn der Kunde mit der Rate ausbleibt, dann kündige man ohne vorheriges weiteres Mahnen den Zahlungsbefehl an. In manchen Fällen ist es schließlich, je nachdem, was es ist, was man über ihn gehört hat, angebracht, mit dem Rechtsanwalt, also mit der Einklagung des ganzen Betrages, zu drohen. In einem solchen Falle handelt es sich eben in erster Linie darum, sein Geld zu retten, und das ist wichtiger, als einen „faulen Kunden“ zeitlebens zu behalten.

Nicht jeder Kunde veranlaßt zum Mahnen, und der größte Teil derjenigen, die gemahnt werden müssen, werden sich schon auf den ersten Brief hin veranlaßt fühlen, die Verpflichtungen zu erfüllen, was schließlich und erfahrungsgemäß bei einem groben Mahnbrief nicht erwartet werden darf.

Man mahne also bestimmt und freundlich, man kommt damit viel eher zum Ziel. (I/528) G. W.

Ordnung im Uhrmacherladen

Ein Beitrag zur Lagerkartei.

Von Wilhelm Ulrich, in Firma Tellus Uhren Wilhelm Ulrich, Frankfurt a. M.

Einer Anregung des Herrn Direktors König folgend, lege ich in nachstehendem meine Gedanken und praktischen Vorschläge zu der Frage der Ordnung im Uhrmacherladen nieder. Mögen sie dazu beitragen, in dieser schwierigen wirtschaftlichen Zeit die Existenzmöglichkeit jedes zielbewußt geführten Uhren-Verkaufsgeschäftes zu sichern.

Durch den immer enger gewordenen Zusammenschluß unserer deutschen Uhrmacher, wie er sich heute in dem Zentralverband der deutschen Uhrmacher zeigt, ist im Laufe der Jahre viel erreicht worden, vor allem auch Dank der zielbewußten und fruchtbaren Tätigkeit der Leitung dieses Verbandes.

Wohl jeder Uhrmacher, der ein Verkaufsgeschäft hat, wird die dringende Notwendigkeit erkannt haben, daß er vor allen Dingen nach außen wirkend auf seine Leistungsfähigkeit immer wieder erneut hinweisen muß.

Die Bedienung im Laden muß sauber angezogen, stets freundlich sein und nicht zuletzt gute Fachkenntnisse wie geeignetes Verkaufstalent besitzen.

Die Schaufenster sind sauber, die darin ausgelegten Waren gut, modern und zweckmäßig geordnet zu halten, damit der Zweck, die Begehrlichkeit der Käufer durch die ausgestellten Gegenstände weitestgehendst zu reizen, erreicht wird.

Die Reklame, sei es durch stumme Verkäufer im Schaufenster, durch gelegentliche Geschäftsempfehlung, vor allem aber durch Anzeigen, kaufanreizend wirkend, muß ernstlich und dauernd gepflegt werden.

Wenn auch die Buchführung bei den meisten Uhrmachern heute wohl als eine geordnete bezeichnet werden darf, so läßt doch die sogenannte

Lagerbuchführung

namentlich für Taschen- und Armbanduhren, bei den meisten Uhrenhandlungen sehr zu wünschen übrig. Hier muß jeder Uhrmacher energisch den Hebel ansetzen, da diese Lager als Folge der Kriegs- und Nachkriegszeit in ein wahres Chaos geraten sind. Alle denkbaren Fabrikate sind meistens wenig geordnet am Lager. Auch findet man als Folge des Strebens nach Einkauf billiger, ja billigster Uhren, bei den meisten Lägern, namentlich in Armbanduhren, ein Sammelsurium, daß es dem beschauenden Fachmann weh tun muß. In den meisten Fällen ist diese Feststellung um so bedenklicher, als dem Geschäftsinhaber die

Übersicht über die Notwendigkeiten des Lagerbestandes und des Umsatzes wie auch der Verkaufsmöglichkeiten

verloren gegangen sind. Ist es da ein Wunder, wenn sich so geführte Geschäfte als nicht existenzfähig erweisen bzw. in finanzielle Schwierigkeiten geraten?

Hier heißt es für jeden Geschäftsmann energisch eingreifen, mit den nicht gangbaren Sorten unter entsprechender Herabsetzung der Preise, auch wenn diese verlustbringend sein sollten, unbedingt und schnellstens aufzuräumen und sich beim ferneren Einkauf lediglich auf die sich als verkäuflich erwiesenen Sorten und als gut und zuverlässig bekannten Marken einzustellen.

Jeder Uhrmacher sollte sich aber vor allem seine Lagerbuchführung endlich zeitgemäß einrichten, um in seinem Lager Ordnung zu haben und zu halten und sich selbst eine

dauernde Übersicht über sein gesamtes Lager zu schaffen. Wie dies zu erreichen ist, soll in nachstehendem dargelegt werden: