

Die Uhrmacher-Woche

Verlag und Schriftleitung: Leipzig O 5, Breite Straße 7.
Fernruf: 68100 und 68101. Telegramm-Adresse: Uhrmacherwoche Diebener Leipzig. — Bank-Konten: Allg. Deutsche Credit-Anst. Becker & Co., Leipzig — Deutsche Bank u. Diskonto-Ges., Leipzig — Reichsbank-Girokonto. Postscheck-Konto: Wilhelm Diebener, Leipzig Nr. 4107.
Geschäftsstellen: Pforzheim, Simmlerstraße 4. Fernruf: 7621. — Berlin-Steglitz, Franz Prenzlau, Albrechtstraße 63. Fernruf: G. 9 (Albrecht) 7205 — New York, U. S. A., Hermann Malz, 65 Fifth Avenue.



Bezugspreis für Deutschland vierteljährlich 4,75 R.-M. (einschließlich 0,43 R.-M. Überweisungsgebühr.)

Anzeigenpreis: Raum von $\frac{1}{100}$ Seite (≈ 10 mm hoch, 46 mm breit) 2 R.-M., $\frac{1}{2}$ Seite 200 R.-M. Berechnung der Seitenteile entsprechend. Bei Wiederholung Rabatt. Stellenmarkt $\frac{1}{100}$ Seite 1,50 R.-M. Platzaufschläge nur bei bindender Vorschrift nach Tarif. Erfüllungsort Leipzig.

Ausgabetag: Jeden Sonnabend. Annahmeschluss für kleine Anzeigen: Donnerstag mit der Frühpost unverbindlich.

44. Jahrgang · Nr. 15

Verlag Wilhelm Diebener, Leipzig O 5, Breite Straße 7

10. April 1937

Unbefugter Nachdruck aus dem gesamten Inhalt ist verboten

Auf Umtausch warten lassen?

Von Dr. Gerhard Schatte

Die Tage vor Ostern brachten den Uhrenfachgeschäften eine willkommene Geschäftsbelegung. Eltern und Geschwister, Paten, Onkel und Tanten wollten die Gelegenheit wahrnehmen, um dem jungen Menschen beim Beginn eines neuen Lebensabschnitts durch ein nicht alltägliches Geschenk eine ganz besondere Freude zu machen. Genau wie zum Weihnachtsfest kommen nun die Geschenke am Tage der Einsegnung bei der Familienfeier auf dem Gabentisch zusammen, und siehe da: die Eltern hatten eine Armbanduhr gekauft, der Onkel hat als Pate auch eine geschickt. Zwei Uhren für einen Jungen will man natürlich nicht. Also überlegt man, wie diese Angelegenheit am besten zu regeln sei. Den lieben guten Onkel, der die Uhr von außerhalb geschickt hat, darf man auf keinen Fall verletzen; dem darf man die Uhr nicht zurückschicken. Also sagt Vater: „Wir haben ja die Uhr hier bei unserem alten, bekannten Uhrmacher gekauft, sicherlich wird er gern bereit sein, sie uns gegen einen schönen Siegelring oder etwas ähnliches umzutauschen.“

Da die Einsegnung schon zwei Wochen vor dem Osterfest stattfand, kommt er also nun mit der Uhr zu uns ins Geschäft, um sie gegen einen anderen Gegenstand umzutauschen. Eine Reihe anderer Kunden wartet bereits auf Bedienung. Da ein Umtausch nun nicht immer ganz glatt abgeht, manchmal sogar reichlich lange Zeit in Anspruch nimmt, ehe man sich über den neu zu wählenden Gegenstand einig wird, ist der Verkäufer — oder wer nun gerade den Kunden anspricht — oft geneigt, sich um diese nicht gerade angenehme Angelegenheit mit Geschick herumzudrücken, damit

inzwischen vielleicht ein anderer Mitarbeiter frei wird, der dann diesen Fall übernehmen mag. Der Verkäufer ist vielleicht sogar der Ansicht, daß die übrigen Kunden, die etwas Neues kaufen wollen, berechtigten Anspruch darauf hätten, bevorzugt bedient zu werden. Aus diesem Grunde fragt er wohl sogar den Umtauschkunden: „Haben Sie noch einen Augenblick Zeit mit Ihrem Umtausch? Ich möchte dieser Dame hier gern erst noch etwas vorlegen!“

Auf diese Frage wird der Kunde, der ja in unserem Beispiel mit einem ihm selbst etwas peinlichen Anliegen zu uns kommt, sicherlich gern ein wenig warten und der Lage des Verkäufers Verständnis entgegenbringen. Sieht er sich aber dann vielleicht zweimal hinter die Kaufkunden zurückgesetzt, dann ist von „gern“ Warten keine Rede mehr. So ganz sachte fängt es an, in ihm zu bohren, und er kommt sich vernachlässigt vor, wenn er nun nicht bald seinen Umtausch erledigt sieht.

Während also unser geschilderter Kunde mit dem „Doppelgeschenk“ zunächst gern bereit ist, durch sein Warten unser Entgegenkommen beim Umtausch noch zu steigern, sieht die Sache bei einem anderen Kunden weit weniger rosig aus.

Auch hierfür ein praktisches Beispiel: Der Kunde kaufte ebenfalls als Geschenk eine Armbanduhr. Sein Geldbeutel erlaubte ihm keine allzu große Ausgabe. Seine

Wahl fiel also auf eine Uhr unter der Mittelpreislage. Auf seine Frage: „Geht die Uhr auch gut?“ — hörte er vom Verkäufer: „Da können Sie sich drauf verlassen, die Uhr geht auf die Sekunde genau!“ —

Schon vor dem Fest bemerkte der Kunde, daß die Uhr



Aufn. O. Hartmann

Wie eine getriebene Vase entsteht

Aus der Reihe „Gold- und Silberschmiede“ der Handwerks-Sammelbilder