

Eindringliche Besteckwerbung

In der Regel wird der Schaukasten ziemlich stiefmütterlich behandelt. Die erste Ursache mag früher gewesen sein, daß er sich nicht ganz zuverlässig verschließen ließ, so daß man nur billige Ware darin unterbrachte. Diese Einstellung hat nachgewirkt und führte dann auch im Hinblick auf den Wechsel der Ware und ihre Anordnung zu einer gewissen Gleichgültigkeit. So wurde der Schaukasten oft nicht so gepflegt, wie er es verdient, und man beschränkte sich häufig nur auf die Reinigung und Umstellung der Ware.

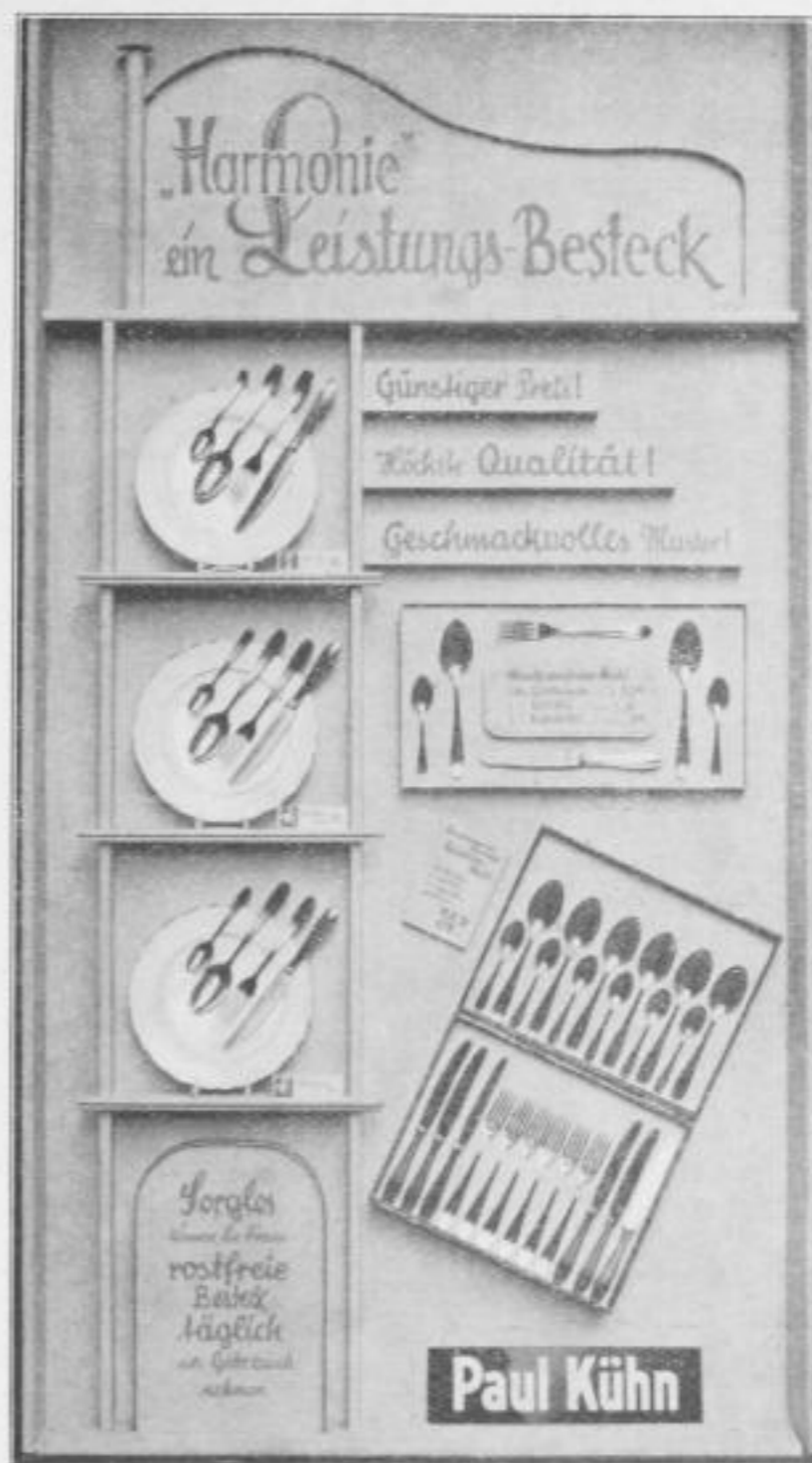
Gerade Bestecke sind nun Artikel, die sich der Kunde gern in der Nähe betrachtet, denn das Muster tritt im Verhältnis ziemlich zurück.

Der Leipziger Dekorateur Alfred Eckelmann hat in dem hier abgebildeten Schaukasten eine „sprechende Dekoration“ mit einem besonderen Blickfang geschaffen. Die schön angeordnete Besteckschau wird durch die dabei verwendeten Porzellanteller vervollkommenet, und der Beschauer gewinnt den Eindruck des Bestecks im Gebrauch, wodurch der Kaufwunsch in stärkerem Maße geweckt wird, als wenn man die Bestecke nur im Etui zeigt.

Die Dekoration ist in hellblau und elfenbein gehalten; die Besteckteile werden an den aufliegenden Stellen mit Cohesin, einem überall erhältlichen Klebemittel, vorsichtig aufgeleimt. Beim Entfernen genügt ein kleiner Ruck, und schon ist das Besteck gelöst. Die Leimreste lassen sich leicht mit dem Fingernagel beseitigen. Manche Passanten bewundern das Festhalten der Bestecke und dadurch natürlich auch das Besteck selbst. Die Preisschilder bei den Tellern sind in der Art der Tischkarten angeordnet; die übrigen Schilder wirken plastisch, weil hinter ihnen eine Leiste angebracht ist.

Die ganze Anordnung beweist, wieviel man mit dem Schaukasten anfangen kann, der vor allem Gelegenheit gibt, die kleinen und kleinsten Artikel unseres Faches, die im Schaufenster oft recht verloren wirken, dem Auge des Beschauers nahezubringen. Eine solche Sorgfalt bei der Dekoration ist nicht nur nachahmenswert, sondern auch unerlässlich, wenn ein Geschäft erfolgreich sein will. Wenn ein Geschäftsmann heute mit der Werbung nicht mitgeht, dann bleibt er auch sonst zurück. Darum vergrabe man sich nicht im Althergebrachten, sondern nehme die Anregung, wo sie zu finden ist. Auch Herr Eckelmann gestand uns, daß er schon viele Winke der

Fachzeitung verdankt. Wer diese aufmerksam durchliest, wird immer etwas finden, das, richtig angewendet, dem eigenen Geschäft zum Nutzen dienen kann.



Autn. A. Blaschke

Ein ansprechender Besteck-Schaukasten

Aus unserer Rechtsauskunftsstelle

Frage: Vor vier Jahren wurde ein Rundfunk-Empfänger auf Ratenzahlungen gekauft. Nachdem nunmehr der rückständige Rest energisch angemahnt wird, will der Käufer nicht zahlen und macht geltend, daß der Apparat nicht einwandfrei arbeite. Kann er mit dieser Rüge jetzt noch durchdringen?

Antwort: Nein! Wenn der Verkäufer etwaige Mängel der verkauften Ware nicht etwa verschwiegen hat, obwohl er sie kannte, kann der Käufer nur binnen einer Zeit von sechs Monaten seit der Ablieferung des Gegenstandes eine Mängelrüge mit Erfolg geltend machen.

Frage: Es wurde eine Standuhr gegen Ratenzahlungen verkauft. Die ersten Raten wurden fristgemäß gezahlt. Die weiteren Raten sind nicht bezahlt worden. Können Zinsen für den Rückstand verlangt werden? Seit wann und wieviel?

Antwort: Angenommen der Kaufpreis betrug 100 RM und war gegen monatliche Raten von je 10 RM zu begleichen, zwei Raten, also 20 RM, wurden gezahlt. Dann werden 4% Zinsen von 10 RM vom Tage der Fälligkeit der 3. Rate und vom Tage der Fälligkeit der 4. Rate für den Restbetrag von 70 RM zugebilligt, vorausgesetzt, daß vertraglich Fälligkeit des gesamten Restes vorgesehen ist, falls zwei Raten in Verzug kommen.

Wenn Bankzinsen gezahlt werden müssen, können auch 5% Zinsen verlangt werden.

Frage: Kann ein Uhrmachermeister, der bereits seit vielen Jahren auch das Handwerk des Goldarbeiters selbständig ausgeübt hat, sich auch als Goldarbeiter bezeichnen?

Antwort: Ja! Die 3. Handwerksverordnung bestimmt, daß ein Meister in einem Handwerk berechtigt ist, ein anderes Handwerk auszuüben. Hat der Uhrmachermeister schon lange Zeit das Goldschmiede-Handwerk selbständig ausgeübt, so hat er auch die Berechtigung, sich daneben als Goldarbeiter zu bezeichnen. Es ist aber unlauterer Wettbewerb, wenn sich jemand eine Berufsbezeichnung zulegt, ohne Sachkenntnis in dem Berufe zu haben.

Frage: Der Sohn eines selbständigen Handwerksmeisters ist als Lehrling im Betriebe seines Vaters in der Innungskrankenkasse. Muß er der Ortskrankenkasse beitreten?

Antwort: Nein! Die Innungskrankenkassen sind den Ortskrankenkassen gleichgestellt. Das Mitglied einer Innungskrankenkasse hat damit seiner Verpflichtung zur Mitgliedschaft bei einer Krankenkasse Genüge geleistet.

Nr. 16. 1937 · Die Uhrmacher-Woche 191