

Hinter dem Ladentisch



Die schweigsamen Kunden

Man möchte ihnen jedes Wort mit „der Zange“ herausziehen, um ihre Wünsche zu erfahren. Der Grund ihres Schweigens ist verschieden: Manche sind zu bequem, die anderen sind tatsächlich schüchtern, und ein Teil ist so „erhaben“, daß sie es unter ihrer Würde halten, sich mit dem Verkäufer näher einzulassen.

Eines der besten Mittel gegen diese Schweiger ist, Fragen zu stellen, die der Kunde beantworten muß. „Wünschen Sie die Armbanduhr mit Leder- oder Metallband?“ Wenn der Kunde merkt, daß man seinen Wünschen Interesse entgegenbringt, so wird er auch auftauen. In manchen Fällen kann man mit einigen scherzhaften Worten den Bann brechen und den Kunden zum Sprechen bringen. Eine Portion Höflichkeit und Geduld gehört zur richtigen Behandlung dieser Kunden. Aber diese Eigenschaften muß auch ein guter Verkäufer besitzen. Herold.

Anmeldungen von Auslandsforderungen

Nach einer Bekanntmachung des Reichsbank-Direktoriums vom 31. März sind alle Gläubiger aus Auslandsforderungen, die ihren Wohnsitz oder gewöhnlichen Aufenthalt, Sitz oder Ort der Leitung in Deutschland haben, verpflichtet, ihre am 31. März 1937 bestehenden Forderungen aus dem Waren-, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr mit dem Auslande einschließlich aller nach den Devisenbestimmungen anbieterpflichtigen Werte, und zwar ohne Rücksicht darauf, ob eine Anbieten bereits stattgefunden hat, spätestens bis zum 19. April anzumelden.

Die Anmeldung ist bei der örtlich zuständigen Reichsbankanstalt auf Vordrucken vorzunehmen, die bei jeder Reichsbankstelle erhältlich sind.

Einbruchs-Diebstahl. Vor kurzem wurde nachts bei der Firma Steichele in Bad Cannstatt eingebrochen. Der Dieb schlug die mit einem Scherengitter gesicherte Schaufensterscheibe ein und füllte eine Ledertasche mit den ihm erreichbaren Gegenständen. Als er von einem Passanten gestört wurde, ergriff er die Flucht. Der Passant meldete seine Beobachtung auf der Polizeiwache. Inzwischen kehrte jedoch der Einbrecher nochmals zu dem Schaufenster zurück und holte mit einem Haken heraus, was er erreichen konnte. Bis die Polizei kam, war er spurlos verschwunden.

Immer vorsichtig! Nolle ging in die Uhrenhandlung. Seine Frau hatte ihn gebeten, einen neuen Wecker zu kaufen.

Man zeigte Nolle die ganze Auswahl, aber Nolle schüttelte immer wieder den Kopf:

„Gibt es denn gar keine mehr ohne Leuchtzifferblatt?“
Die Grüne Post.

Büchertisch

Time measurement. Teil II: Descriptive Catalogue. Von Dr. F. A. B. Ward. 8°. 94 Seiten, 13 Tafeln mit 26 Abbildungen und ein Titelbild. London, Stationery Office. 1937. Broschiert 2s. (unter Vorbehalt).

Dem in Nr. 50 des Jahrganges 1936 der Uhrmacher-Woche besprochenen ersten Teil des die Zeitmessung behandelnden Handbuchs des Science Museums ist nun der zweite gefolgt. Er bildet einen Führer durch die Sammlung, aber er ist mehr als ein bloßer Führer, denn fast jedem Gegenstande, mag es sich nun um eine vollständige Uhr, ein Uhrwerk, ein Modell, eine Zeichnung oder eine Photographie handeln, ist eine mehr oder minder umfangreiche Erklärung beigegeben, so daß die Schrift einen bedeutend höheren Wert hat als ein bloßer Ausstellungskatalog und selbst für den Bedeutung erhält, der keine Gelegenheit hat, das Science Museum zu besuchen. Ein großer Teil der 444 Gegenstände umfassenden Sammlung könnte für den technisch und geschichtlich interessierten Fachmann eine wahre Fundgrube bilden. M. L.

194 Die Uhrmacher-Woche · Nr. 16. 1937

Marktberichte

Exportverbindungen

Die Adressen der Anfrager sind unter Nennung der Nummer gegen Einsendung eines Freiumschlags von der Schriftleitung zu erfahren.

Gesucht werden folgende Waren bzw. Vertretungen:

Nr. 20425. Armbanduhren für Damen und Herren sowie Stil- und Tischuhren für Chile.

Nr. 20474. Vertretung in Armband- und Taschenuhren, Turmuhr, Wand- und Stuhren sowie Wecker für Peru.

Nr. 20483. Uhren aller Art sowie Uhrmacher-Werkzeuge, Uhrgehäuse und optische Artikel für Wien.

Die Entwicklung des Silberpreises

Unsere graphische Darstellung reicht bis Anfang April 1937 und gibt den Stand des Berliner Kurses für Feinsilber am Anfang der Monate April und Oktober von 1929 bis 1937 wieder.



Börsenpreise für Gold und Platin (für Pforzheim Dresdner Bank).

	8. 4.	9. 4.	12. 4.	13. 4.
Platin 1 g				
Hamburg RM	5.85	5.85	5.85	5.85
Gold*) 1 g				
Hamburg RM	2.825	2.825	2.825	2.825
Pforzheim RM	2.840	2.840	2.840	2.840

*) Bei Käufen im Kleinhandel erhöhen sich die Preise um etwa 5 bis 10%.

Silberne Bestecke werden bis auf weiteres nach Preisliste Nr. 10 E (lachs) berechnet, wenn Silber eingesandt wird.

Der Werbetip der Woche



Die Jungmädchen-Truhe

Man sieht sie wieder in neuer Form in den Möbelgeschäften ausgestellt. Wenn auch nicht jede Mutter ihren Mädels gleich eine solche Truhe kauft, so besitzen doch viele eine sogenannte „Hamsterkiste“. Viele Dinge, die zur Aussteuer gehören, haben wir auch zu verkaufen: Bestecke, Silbergeräte usw. Man kann eine Zeichnung anfertigen, die eine solche Truhe halb geöffnet zeigt und wo man gerade obenauf einige Besteckteile liegen sieht. Dazu ein Textschild: „Das Wertvollste in der Jungmädchen-Truhe: die versilberten Bestecke von Hagen“.

Manche Mutter wird dann daran erinnert, daß ihrer Tochter auch noch die Bestecke zur Aussteuer fehlen. Die Anschaffung muß man durch Angabe der Einzelpreise leicht machen. Also nicht: „1 Dtzd. 12 RM“, sondern: „1 Stück 1 RM“. Auch hier gilt die Regel: Richtig ausgestellt ist halb verkauft! In einer Anzeige kann man das Publikum auf diese Ausstellung durch folgenden Text neugierig machen: „Ein Blick in eine moderne Jungmädchen-Truhe! Was sie Wertvolles enthält, zeigt Ihnen das Schaufenster des Fachgeschäftes Hagen.“

Wenn Sie also Ihr Besteckgeschäft in der ruhigen Zeit beleben wollen, so spannen Sie die „Jungmädchen-Truhe“ in Ihre Werbung.

Herold.