

Hinter dem Ladentisch



Frau „Unentschlossen“ kommt in den Laden

Wenn sie bereits den Verkaufskräften bekannt ist, so drückt sich gern jeder vor dem Bedienen dieser Persönlichkeit. Aber es nützt nichts; „Auf in den Kampf“ heißt die Parole.

Schon die Äußerung des Wunsches nach der Ware geschieht zögernd und unsicher. Frau „Unentschlossen“ gefallen wohl verschiedene Uhren, aber sie kann keinen Entschluß fassen und sich für keine bestimmte Uhr entscheiden. Ihre Ansichten schwanken hin und her. Legt man nun solchen Kunden viel oder wenig Ware vor? Man kann zuerst viele Muster zeigen, aber sofern man erfahren hat, welche Form ungefähr gefällt, sollen nur wenige Stücke zur engeren Wahl auf dem Ladentisch bleiben. Der Entschluß wird bei kleiner Auswahl schneller gefaßt, und der Verkäufer kann seinen Rat genauer erteilen.

Viele der unentschlossenen Kunden wünschen direkt ein Urteil des Verkäufers, welche Ware er für den angegebenen Zweck empfiehlt. Deshalb werden — wie ich oft in der Praxis festgestellt habe — unentschlossene Kunden, wenn sie gewissenhaft beraten und bedient werden, zuverlässige Stammkunden. Sie haben Vertrauen zu dem Rat des Verkäufers und wissen ihn zu schätzen, indem sie wiederkommen.

Herold.

Verschiedenes

60 Jahre Doubléfabrik G. Rau, Pforzheim

Am 2. Mai kann die Doubléfabrik G. Rau, Pforzheim, auf ein 60jähriges Bestehen zurückblicken. Aus kleinen Anfängen heraus entwickelte sich dieses Werk unter tatkräftiger und zielbewußter Führung zu einem sehr bedeutenden, im In- und Ausland angesehenen Unternehmen.

Nachdem zunächst nur Pressungen aus Gold und Silber für die Pforzheimer Bijouteriefabrikation erzeugt wurden, konnte schon ganz kurze Zeit nach der Gründung begonnen werden, den für Deutschland damals völlig neuen Werkstoff Dublee herzustellen. Die Fabrikation wurde in unermüdlicher Arbeit aus eigenen Erfahrungen und Versuchen entwickelt und dauernd verbessert.

Mit Unterstützung der Dublee-Halbzeug-Fabrikation hat sich auch die Fertigwaren-Industrie in raschem Tempo entwickelt und durch Qualitätserzeugnisse nicht nur den Inlandsmarkt, sondern auch in hohem Maße den Exportmarkt erobert. Auch heute noch genießen die Erzeugnisse der Pforzheimer Dublee-Bijouterie- und Dublee-Gehäuse-Industrie sowie der Rathenower Dublee-Brillen-Industrie infolge des bewährten Rohstoffes höchste Anerkennung im Inland und Ausland.

Schon frühzeitig wurde auch von der Firma G. Rau erkannt, daß sich Uhrgehäuse sehr vorteilhaft aus Dublee erzeugen lassen, und es wurde deshalb um die Jahrhundertwende zuerst in Deutschland mit der Erzeugung von Taschenuhrgehäusen begonnen. Diese Gehäuse mit der Büffel-Marke sind heute in der gesamten Uhren-Industrie, im Uhrenhandel und bei jedem Uhrmacher als Qualitätserzeugnisse bekannt.

Kein Eigentumsvorbehalt bei Geschenkkäufen!

Der 32jährige K. hatte sich vor dem Einzelrichter wegen Unterschlagung zu verantworten. Er hatte zu Weihnachten auf Abzahlung einen Posten Ware gekauft und zunächst regelmäßig bezahlt, war dann aber, erwerbslos geworden, mit den Zahlungen im Rückstand geblieben. Als Mahnungen erfolglos blieben, erfolgte Strafanzeige. Vor Gericht konnte K. nachweisen, daß er beim Kauf ausdrücklich betont hatte, er wolle die

Sachen seiner Frau schenken. Amtsanwalt und Richter tauschten einen Blick des Einverständnisses; das Urteil lautete auf Freispruch.

Die Begründung wird unsere Leser interessieren: „Wenn auch bei dieser Sachlage Eigentumsvorbehalt im Kaufvertrage ausdrücklich vorgesehen war, so verlor diese Abmachung sofort ihre Rechtskraft, denn der Verkäufer war ja damit einverstanden, daß die verkaufte Ware in den Besitz einer anderen Person überging, die ihm gegenüber vertraglich nicht gebunden war.“

Zu beachten ist bei diesem Fall, daß es sich um einen Strafprozeß handelt. Durch das Einverständnis mit der Verschenkung des unter Eigentumsvorbehalt gekauften Gegenstandes wurde die Behauptung hinfällig, daß K. über fremdes Eigentum unrechtmäßig verfügte. Er mußte daher freigesprochen werden.

Für den Zivilprozeß hat diese strafrechtliche Entscheidung aber keinerlei Wirkung. Der Käufer ist nach wie vor zur Zahlung des gesamten Kaufpreises verpflichtet.

Büchertisch

Anordnungen der Überwachungsstelle für unedle Metalle. Zusammengestellt und erläutert von Dr. Walther Kolbe, 6. Auflage.

Die Wirtschaftsstelle marktregelnder Verbände der Metallverarbeitung hat entsprechend ihrem Sammelwerk über die Edelmetall-Vorschriften auch die Bestimmungen für unedle Metalle in zeitlicher Folge gesammelt und in einem entsprechenden Werke herausgegeben. Die Übersicht über die außerordentlich zahlreichen Bestimmungen ist dadurch wesentlich vereinfacht. Ihre Auslegung ist leicht verständlich; zur schnellen Orientierung dient ein ausführliches Sachregister.

Der Werbetip der Woche



Allerlei von eins bis drei,
auch für Sie ist was dabei!

1. Haben Sie eine Ausstellungs-Passage? Damit das Publikum diese genügend beachtet, können Sie regelmäßig an der Schaufensterscheibe auf einem Schildchen einen Hinweis auf die dort ausgestellten Waren geben. Noch besser ist, neugierig machen; durch Neugierde wächst das Interesse. Jetzt im Pfingstmonat, wo es viele Verlobungen und Hochzeiten gibt, eignet sich folgender Text: „22 hübsche Sachen, die sich ein Brautpaar wünscht, zeigt Ihnen die Sonderschau in der Ausstellungs-Passage.“

Hier wird nun alles gezeigt, vom Kaffeelöffel bis zur Tischuhr. Das interessiert das Brautpaar und alle diejenigen, die dem Brautpaar etwas schenken wollen.

2. Ist Fremden-Verkehr in Ihrem Ort? Wenn ja, dann können Sie es ähnlich machen wie ein Uhrmacher in einem Kurort, der sein Geschäft in der Nähe des Bahnhofs hat. Alle Fremden, die mit der Bahn heimfahren, müssen hier vorbei. Unter der Straßenuhr hängt ein auffälliges Schild: „Nur 5 Minuten bis zum Bahnhof! Hier ist noch Gelegenheit, ein nettes Geschenk einzukaufen!“ Mancher Feriengast wird dadurch an das vergessene Mitbringsel im letzten Augenblick erinnert.

3. Wollen Sie mehr Kinder-Ohringe verkaufen? Bei einem Tablett mit silbernen und goldenen Kinder-Ohringen steht ein hellblaues Textschildchen: „Das traditionelle Jahresgeschenk des Paten für ein Mädel: Ein Paar hübsche Ohringe!“

Solche Schildchen, die eine Geschenk-Anregung geben, sind immer wirksam. Wenn auch nicht sofort Bedarf entsteht, so denkt man bei einer späteren Gelegenheit sicher an das Geschäft, wenn es soweit ist.

Alles neu macht der Mai;
auch Ihre Werbung sei dabei! Herold.